

UNIVERSITÉ DE PARIS --- FACULTÉ DE DROIT

— ESSAI —

sur la

Technique Moderne du Crédit à l'Exportation

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

le Jeudi 12 Mars 1931, à 14 heures

PAR

Nojeh WAJNER

Licencié en Droit de l'Université de Varsovie

Président : M. OUALID.

Suffragants : MM. JÈZE.

AFTALION.

PARIS

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

437

== ESSAI ==

sur la

Technique Moderne
du Crédit à l'Exportation

UNIVERSITÉ DE PARIS --- FACULTÉ DE DROIT

— ESSAI —

sur la

Technique Moderne du Crédit à l'Exportation

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

le Jeudi 12 Mars 1931, à 14 heures

PAR

Nojeh WAJNER

Licencié en Droit de l'Université de Varsovie

Président : M. OUALID.

Suffragants : MM. JÈZE.

AFTALION.

PARIS

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

**La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les
Thèses ; ces opinions doivent être considérées
comme propres à leurs auteurs**



PAMIECI DROGICH RODZICOW

GITELE I ISROEJL

A LA MEMORIA DE MIS MEJORES AMIGOS

SEÑOR DON JOSÉ EIDELMAN

IMPORTADOR EN COLOMBIA

Y

SEÑOR DON JACOBO MARGULIS

IMPORTADOR EN VENEZUELA

A MON BON CAMARADE LÉO BIBER

ARTISTE DE L'OPÉRA NATIONAL DE PARIS



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41553025_0039

INTRODUCTION

NAISSANCE DU CRÉDIT ET SON ÉVOLUTION. — LA NÉCESSITÉ
D'EXPANSION COMMERCIALE. — LE RÔLE DU CRÉDIT
DANS LA VIE ÉCONOMIQUE NATIONALE ET INTER-
NATIONALE.

Le crédit, tel que nous le concevons de nos jours, est un phénomène par trop compliqué pour que nous puissions imaginer son existence dans les derniers siècles écoulés ; nous en trouvons cependant déjà des traces dans l'antiquité, mais ce n'est qu'au Moyen-Age où nous le voyons réellement apparaître et encore à l'état à peine embryonnaire.

Dès le début du commerce, le producteur éprouva le besoin de se procurer d'autres biens contre le surplus de ses propres produits ; on s'aperçut alors que la « monnaie » sous forme de « pièces » de bétail, de peaux ou même de métal précieux, ne pouvait satisfaire à la mission qu'on lui assignait en tant que moyen pour faciliter les échanges.

L'or lui-même, qui l'emportait sur tous les autres objets sous le rapport d'un moyen de mensuration des valeurs, présentait néanmoins des désavantages lorsqu'il devait servir comme moyen de circulation et surtout lorsqu'il devait répondre au principe fondamental de représentation des biens échangeables dans la communauté.

Pour obvier à ce double inconvénient, l'or, ayant acquis la qualité de parfaite monnaie, fût déposé par son propriétaire contre un certificat en représentation de la contre-valeur du métal jaune. L'achat s'effectuait désormais à l'aide d'un titre, par l'acquisition duquel le vendeur pouvait disposer de l'or.

Le deuxième pas dans le sens de simplification des échanges fût effectué du moment où le titre, auparavant rédigé à une personne dénommée, fût transformé en un titre au porteur ; la circulation s'en trouva ainsi autrement accélérée.

Avec la constante croissance d'échanges, en raison de la multiplication de personnes et de biens, l'or et les autres métaux précieux, vu leur quantité relativement restreinte, ne pouvaient naturellement suivre le pas du commerce. Ainsi le commerçant qui tenait à vendre — ce qui est sa raison d'être — afin de profiter des occasions de bien placer ses marchandises, se contenta d'une obligation juridique de la part de l'acheteur qui déclare avoir reçu de la « valeur en marchandises » avec promesse de la reconstituer à une date future plus ou moins fixe.

Ce sont les Juifs qui, au ^{xiv}^e siècle, ont inventé ce procédé et qui, par leur sens inné du trafic, l'ont introduit dans la vie économique moderne dont ils en ont fait la base : la traite de change était créée.

En évoluant, l'obligation de l'acheteur devint un titre transmissible par « endossements » ; d'autre part, le vendeur, par les garanties des lois en vigueur, est en mesure de mobiliser sa créance, car le titre acquiert des qualités exceptionnelles ; il engage non seulement le tiré,

mais aussi tous les porteurs successifs, sujets à poursuites sur tous leurs biens mobiliers et immobiliers. Il porte en lui-même la preuve que la créance du tireur en est devenu la provision, l'endossataire a un droit propre indépendant de celui de son cédant, ainsi les oppositions à l'égard du débiteur précédent sont pour le cessionnaire *res inter alios acta*.

Le vendeur en possession d'une traite et en vue de monnayer le titre pour renouveler son stock, s'adresse à un banquier qui examine la traite, en constate l'origine, la solvabilité des personnes engagées et, s'il les trouve bonnes, fait confiance au cédant du titre, en d'autres termes, il lui accorde un « crédit » ; car en échange d'une obligation devant fournir une richesse future — donc, en principe, discutable — le banquier remet une richesse présente et certaine.

Avec ce procédé, le crédit est né ; il devient la force motrice de tout commerce. Chaque possesseur d'un bien peut, à tout moment, dissocier le bien du pouvoir d'échange du bien, lui-même ; l'utiliser à sa guise et convenance pour multiplier et intensifier son activité ; chaque personne dépourvue momentanément de moyens d'acquisition peut voir s'offrir des facteurs de production, lui permettant de mettre en valeur son travail, ses capacités, son esprit d'initiative, son énergie d'entreprise, à charge de pouvoir en créer une richesse nouvelle ; la société, enfin, par l'institution du crédit gagne un moyen de subvenir à la pénurie de la monnaie métallique, tout en s'assurant une adéquate circulation de bien, et, d'un autre côté, elle profite d'un

puissant mobile stimulant toutes les facultés actives et productives.

Par le fait qu'on fait entrer en activité le futur, on redouble la puissance productive de la société, et c'est ce qui crée en même temps l'illusion que le capital reste à la disposition de deux personnes à la fois.

Les pays civilisés ont vite compris l'intérêt que présente le crédit, ce prodigieux créateur de richesse ; sans être agent de production comme le capital au sens économique du mot comme la nature ou comme le travail, son rôle n'en reste point amoindri ; il demeure un magnifique témoignage de l'esprit humain qui, par la poursuite du mieux-être matériel, augmente la masse des biens grâce à son ingéniosité, en l'espèce, par l'échange, la division du travail et le crédit.

Nul pays n'est équilibré au point de vue économique, dans la mesure de pouvoir satisfaire aux besoins à l'intérieur de ses frontières ; la conception d'autarchie est complètement erronée ; l'interdépendance entre nations devient de plus en plus évidente, leur communauté d'intérêts est déjà frappante pour les profanes aux questions économiques. L'extension de relations commerciales est presque à terme, car l'économie elle-même ayant passé les quatre stades de son évolution, « l'économie domestique, réduite au cercle familial ; l'économie urbaine, bornée à l'horizon d'une ville ou d'une banlieue à peine entr'ouverte, devient le grand marchand ou le banquier déjà cosmopolite ; l'économie nationale, jalousement cantonnée derrière ses barrières douanières prohibitives ; l'économie internationale ou mondiale enfin, n'ayant plus de limites

que celles de la terre même » (1). Les Etats ont des limitations artificielles et bien souvent en désaccord avec les principes économiques ; il n'en est pas moins vrai qu'ils tâcheront de tirer le maximum d'utilité de toutes leurs richesses naturelles, du travail de leur population, de leur organisation industrielle et commerciale, afin de compléter certains produits qui leur font défaut pour de multiples raisons, soit par la divergence des conditions géographiques, soit par simple calcul commercial ; de là découle partout un problème d'une gravité vitale : comment concilier la pleine activité économique avec le risque de surpasser l'offre dû aux dangers de l'abondance excessive des marchandises, du malaise du chômage et aussi faute de débouchés à l'extérieur.

Un pays vit non seulement de son travail, de ses capitaux, mais aussi de ses exportations.

Les gouvernements par ailleurs liés par des traités d'alliance et d'amitié, se voient dans la nécessité de se livrer mutuellement une lutte acharnée dans la conquête des marchés.

Il est évident que le résultat de cette concurrence est en fonction de divers facteurs qui ont trait tout d'abord à la production elle-même, à sa qualité et à son bon marché ;

(1) Oualid, dans *L'Evolution du commerce, du crédit et des transports depuis cent cinquante ans* ; on y trouve à ce sujet des chiffres très intéressants : de 1820 à 1910, le commerce universel a grossi de 2.200 %, pendant que la population ne faisait que doubler ; le commerce spécial (marchandises produites à l'intérieur du pays ou destinées à y être consommées) s'élevait dans le monde entier, vers 1870, à 57 milliards ; en 1890, à 91 milliards ; en 1900, à 117 milliards ; en 1907, à 170 milliards ; en 1916, à environ 200 milliards. (Lire l'annexe A à la fin de cette introduction).

à la capacité et à l'habileté de sa main-d'œuvre ; au commerce, avec son don d'approfondir les besoins de la contrée étrangère et d'y adapter le produit national ; à la flotte marchande qui assume la charge de servir des itinéraires réguliers et fréquents ; aux placements des capitaux à l'étranger et à la politique générale des pays respectifs, etc..., etc...

Pour ma part, je me propose de souligner l'importance du crédit par la démonstration — autant que le volume restreint de ma thèse auquel je suis forcé de me résigner me le permettra — de son organisation bancaire.

Cette organisation apparemment semblable sous divers aspects, au moins, est foncièrement différente ; la dénomination technique des opérations bancaires n'étant point décisive, le degré de civilisation entre en jeu, ainsi que les qualités inhérentes de race, forces psychologiques, mœurs et habitudes, abondance ou rareté de capitaux, la nature des dépôts qui véritablement animent et dirigent les affaires commerciales. Du fait que la concurrence à l'extérieur ne se trouve pas apaisée comme celle de l'intérieur par des conditions de lutte relativement égales entre membres d'une même communauté procurant, par définition, les mêmes armes de défense et d'attaque, on se rend compte quels sont les éléments dont dépend le succès, sinon la victoire.

Sauf en ce qui concerne les matières premières comme le café, le caoutchouc, le cacao, pour lesquelles on ne saurait parler d'une concurrence proprement dite, le rythme rapide d'industrialisation des pays a fait que les concurrents se trouvent évincés plutôt par une meilleure organi-

sation du commerce et surtout par une offre du crédit plus intéressante.

L'exportateur, avec son prix de vente, doit offrir des conditions de crédit et ce sont ces dernières qui, dans la plupart des cas, déterminent la conclusion du contrat d'achat, ce qui, naturellement, dépend du concours qu'il trouvera auprès des établissements de crédit nationaux dont la commission influence ensuite le prix de vente.

« Les nations qui ne pourraient accorder à leurs acheteurs de crédits élevés et de longue durée seraient d'avance éliminés », dit M. Burckhardt.

Sur les marchés internationaux, il y a une véritable « course au crédit ».

Il reste certain qu'avant la guerre, les Allemands avaient chassé le cognac français par le leur sur le marché roumain ; en Asie Mineure, ils ont expulsé les moteurs anglais rien qu'au moyen des appâts de crédit. Les Italiens se sont dernièrement accaparés de certains centres d'achat des textiles cotonniers, grâce à leur bonne organisation commerciale. Dans les pays neufs et d'une culture rudimentaire, les facilités de paiement ont un attrait spécial ; les gens sont avides de nouveautés, soit pour les objets de consommation, soit pour les moyens de production ; dans les deux cas, l'importateur, suivant le goût des indigènes, les introduit très habilement, usant parfois de manœuvres plus ou moins honnêtes (1). Le délai de cette intrusion varie, naturellement, avec le caractère de la marchandise : si c'est de la confection de mode, objet de

(1) Hauser : *L'Expansion commerciale allemande*.

luxé, ou bien une machine d'agriculture ou encore des fabrications industrielles.

D'autre part, ces contrées, ordinairement d'une structure économique souvent peu diversifiée, présentent un pouvoir d'absorption extrêmement variable. Par exemple, par suite d'une mauvaise récolte, de la baisse d'une matière première ou d'une denrée alimentaire, des maisons, même sérieuses et importantes, peuvent apporter un défaut de ponctualité.

Il faut également tenir compte des habitudes de règlement : les habitants apprécient la valeur des marchandises proposées en raison inverse de la longueur de la date de paiement, ou bien s'en offusquent très facilement lorsqu'on se montre hésitant à leur accorder un règlement de confiance.

L'acheteur étranger des pays d'outre-mer, dont le commerce nous occupera principalement, tout en profitant indirectement du crédit à l'exportation justifié, dans quelque mesure, par le long trajet de l'expédition ainsi que par un surcroît de formalités et réglementations comme la douane, l'entrepôt, la consignation, etc..., vu les difficultés du marché intérieur, est forcé d'avoir recours au crédit à l'importation, autrement désigné crédit documentaire du banquier local.

Ainsi, le commerce extérieur nécessite, dans la grande majorité des cas, l'intervention du banquier de l'exportateur et de celui de l'importateur, qui, aux échanges internationaux, ajoutent un fondement de garantie et de sécurité.

M. Hugh Temsant, Directeur de la Westminster Bank,

dans un compte rendu sur la situation économique de la Grande-Bretagne en 1929, s'exprime ainsi : « Nous ne devons pas oublier que le commerce extérieur est la forme vitale de notre pays et que ce commerce nécessite un mécanisme financier complexe et spécialisé dans lequel les rôles individuels, mais essentiels, sont joués par les banques, les institutions d'escompte et de réescompte, les agents de change internationaux, et chacun d'eux avec ses succursales et correspondants dans les différents grands centres mondiaux. Je ne dis pas que, sans ces facilités, le commerce extérieur serait impossible, mais il serait certainement beaucoup plus hasardeux et lent pour le commerçant ».

En effet, la vente à l'étranger, même lorsqu'elle laisse un bénéfice médiocre à l'exportateur, présente un intérêt national pour le pays par le montant de multiples salaires et des frais généraux que le prix de revient comprend, par la commission du banquier, les frais d'expédition et du frêt.

Le banquier affirme principalement l'octroi du crédit par l'acceptation d'une traite tirée sur lui par le bénéficiaire ou son mandaté ; et ici apparaît le rôle du crédit en tant que moyen de règlements internationaux, et son importance, non seulement pour la balance commerciale, mais aussi pour la balance des comptes et le change.

Aucun pays, si riche soit-il, n'aurait pas été à même de régler ses achats par l'envoi à l'étranger de métaux précieux, seuls instruments de libération dans les relations internationales. D'ailleurs, aucun organisme national n'aurait pu résister aux chocs violents provenant des

entrées et des sorties massives de ces métaux ; en principe, une dette d'un débiteur du pays A envers un créancier du pays B se règle par l'achat d'une créance d'un créancier du pays A sur un débiteur du pays B.

On comprend déjà que ni les montants ne s'égalisent forcément, ni les échéances ne coïncident : l'organisation bancaire est là pour assurer le bon fonctionnement.

Régulièrement, dans un système de libres mouvements d'or, le solde débiteur dans les échanges entre deux pays déterminés devrait se traduire par un envoi effectif du métal jaune dès que les fluctuations du cours de la devise étrangère, suivant les *gold points* d'entrée et de sortie, fait ce procédé préférable. Mais, le cas échéant, intervient encore le crédit bancaire qui, sous forme d'une hausse du taux d'escompte du pays momentanément débiteur, attire des capitaux directement, ou bien, fait avantageux la mise en portefeuille de devises de ce pays, ou encore, comme la hausse du taux de l'argent suit nécessairement la hausse du taux d'escompte, les disponibilités étrangères sont séduites sous forme de prêt, généralement au moyen de tirages des banquiers étrangers sur leurs correspondants dans le pays du taux élevé, à l'ordre de leurs clients capitalistes.

L'équilibre est ainsi sauvé au prix d'un sacrifice nécessaire mesuré par la marge entre les deux taux d'escompte, avant et après la hausse.

Au surplus, au cas où le déséquilibre a tendance à persévérer, il disparaît par le libre jeu du marché international, notamment le solde déficitaire est contrebalancé par deux mouvements : la devise étrangère devenue chère

dans le pays importateur, les créanciers souffrent de difficultés de recouvrement, ce qui les incite à réduire les ventes au pays débiteur ; et de l'autre côté, ce qui est plus fréquent et plus rapide, que cette même hausse engage les producteurs et les négociants du pays débiteur à forcer les exportations dans les pays créanciers, profitant d'une prime momentanée résultant de la hausse de la devise étrangère.

On peut concevoir, comme remède contre la rupture de la balance de comptes, une contraction d'un emprunt étranger et, au contraire, le maintien ou même la baisse du taux d'escompte, visant ainsi l'intensification de la vie économique par le bon marché du crédit. Mais ce procédé n'est qu'un palliatif auquel on doit recourir en cas d'extrême gravité, car c'est une arme à double tranchant, à savoir : la baisse de prix peut augmenter la consommation ; elle risque de faire importer les produits fabriqués au lieu de matières premières ; les capitaux peuvent être thésaurisés et, partant, amener le désastre complet de la monnaie.

Le meilleur moyen de régler son importation et d'assurer l'équilibre du change est de favoriser son exportation et d'organiser un marché d'escompte et d'acceptation. Le capitaliste étranger, n'achetant que des traites signées de personnes connues ou d'une solvabilité indiscutable, sa préférence est portée naturellement sur les acceptations bancaires dont un pays qui prétend défendre efficacement sa devise et, raison de plus, s'il veut jouer un rôle important dans les échanges internationaux, doit être suffisamment muni.

Dans le chapitre consacré à l'organisation bancaire en Angleterre, pays de naissance des acceptations internationales, on lira les détails de ce mécanisme extrêmement souple et solide à la fois qui, conjointement avec l'abondance de ce genre de titre, permet à la Grande-Bretagne de maintenir le cours de la livre sterling en dépit d'une balance commerciale fortement déficitaire, d'un taux d'escompte relativement bas, d'une réserve d'or faible et en proie aux multiples maux économiques.

En lisant une quantité de traités sur l'organisation du crédit à l'exportation, à de très rares exceptions près, j'avais l'impression que certains auteurs, présupposant une parfaite connaissance d'un sujet jusqu'ici si peu abordé en théorie, se répandaient dans des subtilités de nature doctrinaire, tandis que les autres se réfugiaient plutôt dans de très longs historiques fort circonstanciés ou se contentaient d'expressions extrêmement vagues, se trouvant ainsi toujours à côté de la question ou la touchant en surface.

Ce petit ouvrage, étant donné que je suis forcé d'en limiter son nombre de pages, dans la mesure du possible, sera un résumé succinct de tout ce que j'ai trouvé de plus utile dans une bibliographie des principaux pays, en cinq langues européennes, un compte rendu des événements récents comme les Offices Nationaux d'Exportation, la Cour d'Arbitrage Commercial Internationale, les tendances qui se sont faites jour dans l'activité des banques anglaises, ainsi qu'un examen sommaire des derniers travaux scientifiques concernant la matière qui nous occupe, du Comité Financier de la Société des Nations et du

Congrès de la Chambre de Commerce Internationale, plus quelques enseignements tirés de ma propre expérience.

Nulle part, dans aucune thèse, je n'ai rencontré le sens pratique commercial : je n'ai guère senti la palpitation du pouls de l'activité bancaire. Que le lecteur ne m'en veuille pas si mon travail est loin d'être complet : je passe outre des problèmes d'une grande importance et d'une vive actualité, comme l'assurance-crédit et la participation de l'Etat dans la vie économique ayant trait à l'exportation. Bref, mon petit livre n'est qu'une modeste contribution à l'étude d'un sujet aussi vaste que complexe.

J'estime à propos de précéder l'étude du sujet proprement dit par le développement de questions qui viennent également à l'esprit du banquier avant toute action et dont la résolution le décide à accepter ou à refuser la demande de tout crédit et, en particulier, celui destiné à l'exportation (Titre I : Considérations et éléments déterminant l'octroi du crédit à l'exportation. Chapitre 1^{er} : Technique bancaire d'un établissement de crédit à l'exportation. Chapitre 2 : Notions fondamentales sur les « documents » de la traite documentaire). Ensuite, en guise d'un centre international du crédit à l'exportation pour le développement pratique du sujet, j'ai choisi volontairement celui de Londres (Titre II).

ANNEXE A

I. — *Volume du commerce international par groupe continental :*

IMPORTATION

	1913	1925	1926	1927
	—	—	—	—
Europe (Russie comprise).....	100	91	94	108
Amérique du Nord.....	100	140	159	161
Amérique Centrale.....	100	132	132	134
Amérique du Sud.....	100	103	108	115
Afrique	100	114	119	126
Asie	100	130	146	146
Océanie	100	130	138	150

EXPORTATION

	1913	1925	1926	1927
	—	—	—	—
Europe (Russie comprise).....	100	86	88	99
Amérique du Nord.....	100	138	143	149
Amérique Centrale.....	100	133	136	139
Amérique du Sud.....	100	103	104	121
Afrique	100	103	103	113
Asie	100	157	157	158
Océanie	100	132	132	136

II. — *Le commerce extérieur par rapport au commerce mondial, par groupe continental :*

IMPORTATION				
	1913	1925	1926	1927
	—	—	—	—
Europe (Russie comprise).....	61,5	54,5	51,8	54,2
Amérique du Nord.....	12,4	16,0	17,6	16,4
Amérique Centrale.....	1,9	2,3	2,2	2,1
Amérique du Sud.....	5,7	5,4	5,5	5,4
Afrique	4,1	4,3	4,4	4,3
Asie	11,8	14,4	15,3	14,1
Océanie	2,6	3,1	3,2	3,1
	100	100	100	100

EXPORTATION				
	1913	1925	1926	1927
	—	—	—	—
Europe (Russie comprise).....	55,2	44,1	44,1	46,1
Amérique du Nord.....	15,8	20,2	20,7	19,9
Amérique Centrale	2,4	3,0	3,0	2,8
Amérique du Sud	6,7	6,4	6,4	6,9
Afrique	4,7	4,3	4,4	4,4
Asie	12,7	18,6	18,1	16,8
Océanie	2,6	3,3	3,3	3,1
	100	100	100	100

III. — *Pourcentage, dans le commerce international, des pays d'Amérique du Sud, en 1925 :*

Argentine 2,59 ; Brésil 1,47 ; Chili 0,54 ; Colombie 0,27 ; Pérou 0,26 ; Uruguay 0,21 ; Venezuela 0,13 ; Bolivie 0,10 ; Equateur 0,04, Paraguay 0,03.

IV. — *Les principaux pays qui participaient dans les échanges nationaux, en millions de dollars et en pourcentage du commerce mondial en 1927 :*

	IMPORTATION		EXPORTATION	
	en millions de dollars	en % —	en millions de dollars	en % —
U. S. A.....	4.168	12,84	4.758	15,68
Royaume-Uni	5.329	16,42	3.447	11,36
Allemagne	3.360	10,35	2.428	8
France	2.072	6,38	2.165	7,13
Canada	1.109	3,42	1.253	4,13
Inde	903	2,78	1.159	3,82
Japon	995	3,06	906	2,98
Italie	1.049	3,23	804	2,65
Argentine	826	2,54	973	3,21
Belgique	806	2,48	738	2,43
Australie	785	2,42	688	2,27
Chine	699	2,15	634	2,09
Malaisie Britannique..	563	1,73	596	1,97
Tchécoslovaquie	531	1,64	595	1,96
Indes Néerlandaises..	362 (1)	1,11	651 (1)	2,24
Suisse	482	1,48	386	1,27
Suède	425	1,31	434	1,43
Brésil	387	1,19	431	1,42
Danemark	415	1,28	386	1,27
Union Sud Africaine..	346	1,05	449	1,48
Russie	367	1,13	397	1,31
Espagne	415 (1)	1,28	310 (1)	1,02
Autriche	434	1,34	287	0,95
Pologne	324	1,0	281	0,93
Cuba	257	0,79	321	1,06

(1) Chiffres de 1926.

TITRE I

CONSIDÉRATIONS ET ÉLÉMENTS DÉTERMINANT L'OCTROI DE CRÉDIT A L'EXPORTATION

CHAPITRE I

TECHNIQUE BANCAIRE D'UN ÉTABLISSEMENT DE CRÉDIT A L'EXPORTATION

Le facteur de risque dans une entreprise commerciale et dans une banque. Technique bancaire en ce qui concerne le crédit par acceptation, l'escompte, l'avance avec ou sans garantie, le crédit à découvert, le crédit documentaire. Service de renseignements commerciaux. Les Offices Nationaux d'Exportation. Ramification de succursales. Service de contentieux. La Cour d'Arbitrage Commercial Internationale (1929). Certaines organisations d'informations commerciales étatiques, privées ou mi-étatiques, dans divers pays d'Europe et aux U. S. A.

L'établissement de crédit n'est pas un bureau de poste : c'est une réponse qui s'imposa bien souvent dans mon esprit sous l'impression d'une lecture d'un certain nombre d'ouvrages sur le crédit à l'exportation. Cette assi-

milation prouve une complète méconnaissance de la technique bancaire ; les phrases comme celles : « on remet les documents au banquier qui escompte la traite », « ayant expédié les marchandises, l'exportateur touche une avance » ou « le banquier ouvre alors un crédit en blanc » tout court, et ainsi de suite, sont des expressions d'une admirable naïveté, et pourtant d'usage courant.

Eh bien ! la réalité est tout autre. Le banquier n'est point fonctionnaire d'un service public, les opérations bancaires ne s'effectuent point selon un calcul prévu au gré du « preneur » du crédit, bien loin d'un fonctionnement d'automate ou d'après une formule uniforme : elles suivent obligatoirement un travail peut-être plus réfléchi et plus complexe que celui qui existe dans n'importe quelle autre branche de l'activité économique.

Le banquier ou les employés aux postes dirigeants ont des raisons fort valables pour bien peser et mesurer leurs décisions, car les risques qu'ils encourent sont plus grands et plus nombreux que ceux auxquels s'exposent ordinairement l'industriel et le négociant.

Ces derniers travaillent, en règle générale, avec un bénéfice de 10 à 40 p. 100 dans les affaires, dont le dénouement a lieu dans un délai maximum de trois mois, donc de beaucoup supérieur à celui des établissements de crédit. Par exemple, l'escompte — une des plus fondamentales et des plus lucratives opérations de banques de dépôts françaises —, en ce moment-ci, procurent 5-6 % par an, les avances un peu plus, les acceptations un peu moins : les dividendes, même des plus grandes banques, en font foi. Ensuite, les risques des commerçants sont,

par définition, mieux divisés. Une défaillance du client est relativement assez aisément supportée vu d'abord le gros pourcentage du gain et, d'autre part, la participation d'une quantité d'autres créanciers, tandis qu'une erreur d'appréciation de la part du banquier a des conséquences autrement graves : une fausse opération peut être compensée à peine par un très grand nombre d'opérations normales, et ce qui est pis, la faillite de son débiteur lui fait supporter toute ou la moitié de la charge qui en résulte, étant donné qu'un commerçant n'est généralement client que d'une ou deux banques (1).

On cite la phrase de Ricardo que « le rôle du banquier commence lorsqu'il emploie l'argent d'autrui » et, précisément de ce chef, l'établissement de crédit à un surcroît de responsabilité et un risque propre à lui : celui du retrait de fonds qu'on lui avait confiés, pour la majeure partie, à vue ou à court préavis. Naturellement, le commerçant utilise aussi quelquefois des disponibilités empruntées, mais leur nature est différente : la proportion par rapport au capital de la maison est moindre et leur retrait est à une date fixe, d'avance connue et à longue échéance.

Sans parler des risques anormaux hors des principes bancaires, mais toujours possibles, cherchons les aléas inhérents à la technique bancaire relative aux principales opérations.

Le crédit par acceptation a pour origine soit une transaction commerciale, soit un prêt ou une avance, soit

(1) Pierre Caboue, dans le *Journal des Economistes*, 1926, 1928.

le financement d'une entreprise industrielle ou commerciale au moyen d'une signature de l'accepteur facilitant l'escompte du papier. La traite, dont l'apparence, dans les trois hypothèses envisagées, est à s'y tromper identique, sera éventuellement un papier commercial, un papier de crédit ou un papier financier ; il reste cependant évident que le papier financier peut être aussi un papier commercial lorsque l'acceptation a pour but de confirmer la solidité de la signature du tiré-acheteur de marchandises, ou encore il sera également un papier de crédit si le banquier en fait un crédit à découvert sous forme d'acceptations qu'il a permises au bénéficiaire de tirer sur lui.

La première difficulté, souvent non négligeable, est celle de percer le mystère caché dans la traite, de déceler la base du tirage, et après, d'estimer les garanties juridiques que présente le papier, donc la valeur des signatures du tireur, du tiré et des endosseurs.

Il est inexact de soutenir que le papier de crédit est reconnaissable par la longueur de l'échéance à courir, le papier commercial devant être acquitté au bout d'un court délai d'une transaction commerciale, parce que, dans la pratique, le papier de crédit est aussi à brève échéance et renouvelable jusqu'à l'épuisement du découvert.

Evidemment, quant à l'acceptation du crédit à l'exportation, la question de traites « de cavalerie » et de tirages « en l'air » ayant pour objet de se procurer de l'argent, ne se pose pas, la complaisance sous formes habituelles de tirages entre deux confrères dont les relations ne trahissent pas un lien commun ou qui ont tout à fait le

même genre d'occupations, tirage sur un particulier, sur une filiale encombrée de livraisons, etc., etc..., étant exclue par le fait que la traite est accompagnée, en principe, d'un jeu de « documents » justifiant l'origine commerciale de la traite documentaire. Pourtant, ici encore, le danger devient plus grave si la lettre de crédit est révocable ou non confirmée, si le banquier n'a pas vu le connaissance, s'il le laisse à la disposition du tireur ou qu'il envoie franco les documents au tiré, ou enfin qu'il escompte des traites libres.

L'étude au chapitre suivant mettra en relief l'incertitude dont sont empreintes les opérations de l'acceptation comme moyen de financement de l'exportation, de l'importation et du commerce extérieur entre deux pays étrangers et de l'escompte de la traite documentaire. Ici, je veux seulement souligner le fait que toute garantie nominale et juridiquement satisfaisante et rassurante se réduit, en fin de compte, à la valeur personnelle des signataires.

Au cas d'une avance même nantie, le risque n'est guère atténué, les titres constituant le gage pouvant avoir un cours artificiellement ou passagèrement haut, la marge entre la valeur des titres et le montant de l'avance insuffisante, leur marché restreint et intermittent. Si, par contre, on a mis en nantissement des marchandises, celles-ci accumulent aux risques de titres d'autres risques encore, comme l'impossibilité de les réaliser, en cas de stagnation ou de crise, sans une forte perte ; elles peuvent passer de mode, être périssables ou détériorables, enfin avoir une quantité de défauts plus ou moins déguisés qui les

rendent invendables. Au demeurant, il est très difficile au banquier d'apprécier des marchandises à leur juste valeur lorsqu'elles forment des produits fabriqués ou en phase de fabrication. En tout cas, le banquier est censé assumer leur conservation en bon état et constamment suivre leur prix ; la chose est, dans une certaine mesure, simplifiée s'il s'agit d'un gage de matières premières dont le cours est suivi et facile à constater par les cotations journalières.

Une avance en blanc ne donne au banquier qu'une garantie purement personnelle, celle qui gît dans la probité et le bon renom du requérant de crédit, avec cette aggravation que la créance est difficilement mobilisable (1) ; que le banquier n'est en possession d'aucun privilège sur un bien quelconque, et, par contre, doit redouter la préférence d'autres créanciers, il ne jouit même pas du recours contre les co-obligés comme en matière d'escompte. Enfin, le délai de l'avance dépasse celui du crédit sous forme d'acceptation ou d'escompte ; il est ordinairement de six à douze mois ; souvent d'un, deux ou trois ans ; les exceptions ne sont guère rares où le recouvrement devient imprévisible, donc à une date *sine die*, autrement le crédit se modifie en une véritable commandite.

L'avance est plus importante, au point de vue de la technique bancaire, que l'escompte, et c'est pourquoi elle est accordée par une autorité supérieure à celle qui ouvre un compte courant escompte.

(1) Au moyen des bons garantis sur le solde créditeur du compte courant ; en France, ceci n'est point pratiqué.

Comme nous le voyons dans toutes les opérations de crédit, la garantie réelle est précaire et le principe « qu'il vaut mieux accorder un crédit à découvert à une personne connue qu'un crédit réel à une personne inconnue » nous paraît, à tous égards, juste.

Même pour le crédit documentaire, le banquier, en cas d'avance sur marchandises, se gardera bien de concéder un crédit avant de s'être assuré de l'honorabilité du solliciteur, tantôt par un découvert égal au montant de l'avance, tantôt par une caution de personnes réputées. Les banquiers anglais donnent ouvertement la préférence aux engagements personnels et les banquiers allemands se dessaisissent des documents entre les mains de l'importateur, lui livrant les marchandises après avoir touché peu ou prou.

Les garanties réelles, pour être effectives afin de donner une certitude absolue au prêteur gagiste, auraient dû hérissier le chemin à la source de crédit de tant d'obstacles que tout commerce en aurait été rendu impraticable, en raison d'une sévérité de conditions, de frais élevés, de temps perdu, de paperasserie et de formalités. De toute façon, la connaissance de personnes participant à l'opération sera la meilleure assurance pour le banquier. Ainsi, nous pouvons constater le retour lent, mais néanmoins certain, au crédit personnel : les pays d'Occident en ont fait une ligne de conduite ; seules, les nations arriérées s'en tiennent encore principalement aux crédits gagés.

Ayant pris connaissance de la solvabilité des personnes engagées, le banquier vérifie l'étendue de ses dis-

ponibilités par rapport à ses exigibilités, constate le montant de son capital et de ses réserves ; le montant, la nature et la stabilité de ses dépôts ; les mouvements de solde de comptes courants débiteurs et créditeurs ; la valeur effective du portefeuille-titres et du portefeuille-effets, en tenant compte du taux officiel ; vérifie encore le montant de son réescompte auprès de l'institut d'émission, la possibilité de céder, en cas de nécessité, une partie des traites à ses confrères plus riches ; l'éventualité des emprunts du jour au jour ou de la « mise en pension » des titres ; l'état du marché monétaire et celui hors banque, la situation générale du pays au point de vue politique, social et économique doit être non moins toujours présente à l'esprit du banquier qui, après ce travail, sous certains aspects très complexe, en fait fonction la largesse avec laquelle il se fait distributeur de crédit et donne la réponse au solliciteur : il arrête le taux d'escompte à appliquer à une opération déterminée, notifie le montant du compte courant escompte, fait savoir l'importance de l'ouverture en blanc, etc., etc...

En présence de tant de difficultés, d'éléments hasardeux et imprévisibles à première vue, comment le banquier, marchand de crédit, va-t-il éliminer ou diminuer les risques intimement liés à toute son activité ? Car s'il est vrai que « le crédit est l'air qui donne la vie au commerce » (Webster), il n'en est pas moins exact que « la spéculation est l'âme du crédit » (Lejeune et Terrel).

Naturellement, il y a des cas où le banquier doit refuser certaines opérations ; il doit avoir son critérium de risques qu'il peut assumer ou non, car, une fois perdu

le sens du risque, il ne tardera pas à se trouver au bord de l'abîme ; mais, par contre, il doit et peut être techniquement, au moins, outillé pour accepter le maximum d'affaires à lui présentées. Certes, il est en son pouvoir de réduire à néant presque tous les hasards par une parfaite organisation comportant un adéquat service de renseignements, une ramification étendue de succursales et un bon service de contentieux.

Au fond, le crédit, dans les échanges internationaux, prend force grâce au jugement que s'est fait d'un côté l'escompteur de la traite documentaire sur la personne de l'exportateur et, de l'autre côté, le banquier local pour le crédit documentaire sur celle de l'importateur. Au surplus, le financement par acceptation par un banquier étranger aura pour justification la recommandation d'un des établissements sus-nommés, sinon le compte rendu du directeur de sa succursale ou de sa filiale établies sur place ; tous auront grand intérêt à connaître le tireur et le tiré, car la bonne fin de la transaction dépend non seulement de la conduite de leur client respectif, mais aussi de celle de clients de leurs clients. Cependant, chacun d'eux tiendra d'abord à prendre des renseignements sur son voisin et ensuite sur l'étranger ; dans le premier cas, le banquier dispose principalement de ses propres moyens, dans le deuxième il profitera des services d'intermédiaires.

Le fonctionnement du service de renseignements commerciaux en vue d'un crédit local ou national à l'intérieur du pays étant partout foncièrement identique, abstraction faite de divergences ethnologiques, je ne l'étudierai que sommairement. Il ne me restera plus, pour compléter le

développement de la question, qu'à tracer en grandes lignes la description des organisations de renseignements commerciaux étatistes, privés ou mi-étatistes dans les principaux pays du monde (1).

Certains banquiers préconisent, comme meilleur moyen de faire connaissance d'un commerçant, de le voir, de s'entretenir avec lui. Le contact direct avec la personne, par le don d'observation à travers les gestes, la franchise de l'expression, la façon d'envisager la marche de son affaire, enfin les mouvements d'instinct, etc., etc..., offre une arme indéniable à l'homme expérimenté et bien avisé. Nous passerons sous silence ces procédés exigeant des qualités de nature exceptionnelle et tâcherons de trouver des données plus objectives.

Le banquier se fait une idée sur son voisin par la continuité de relations avec lui-même et, indirectement, par la connaissance de ses correspondants, fournisseurs, acheteurs et concurrents. Sur des fiches spéciales tenues à jour, il note les engagements envers lui et d'autres, les protêts et « non payés », il suit la manière de paiement par chèque ou lettres de change, acquittement à présentation et à la date précise ; ou bien, si les acceptations sont l'objet de fréquentes prorogations et renouvellements dissimulés. Au besoin, il demande l'avis aux autres, mais celui-ci n'aura de valeur qu'à condition de savoir l'interpréter et d'y apporter les correctifs convenables, car un confrère peut être guidé par la jalousie ou par une bienveillance à bon compte. Les fournisseurs manquent ordi-

(1) Alfred Siebeneichen : *Sluzba gospodarezo-informacyjna w Polsce i zagranica*.

nairement de sens de crédit et leurs opinions touchent aux deux extrêmes : soit louanges, soit blâmes. Un banquier peut avoir intérêt à ménager son client et, par une bonne recommandation, vouloir se débarrasser de certains ennuis ; les propres démarcheurs ne sont utiles que lorsqu'ils sont spécialisés par branche et milieu ; les agences de renseignements commerciaux ne prêchent pas toujours par une honnêteté excessive ou, tout au moins, en quête d'un gain facile, ils se mettent à l'abri par des expressions trop vagues (1). Le banquier forcé d'y avoir recours doit se prémunir encore contre... le risque de mauvais renseignements, par la comparaison avec des rapports de plusieurs agences.

A la rigueur, il est vrai, il peut se faire présenter le bilan, pourvu qu'il ne se heurte pas à la résistance de grosses maisons qui ne tiennent pas à s'y prêter de bonne grâce. L'enquête, d'ailleurs, est parfois gênée par la position renommée du requérant du crédit, et surtout, quand ce dernier a été amené à la banque par la « chasse aux clients ».

Le bilan, après tout, n'est pas dépourvu de tout soupçon par le fait que c'est l'intéressé lui-même qui l'avait établi et *ad hoc*. On a vu des cas où la même maison, et à une même époque, a été présentée comme florissante ou en état de végétation, suivant que le bilan était destiné au banquier ou... au fisc. En effet, son passif est certain, mais les autres postes, sauf « Caisse » et « Banque », comme « Débiteurs », « Titres », « Marchandises » (lire

·(1) Pierre Caboue : *Journal des Economistes*.

plus haut, pages 27 et 28), « Meubles et Immeubles » sont inappréciables, en dépit d'une lecture attentive, par une personne même versée dans les choses de comptabilité, mais non au courant de la branche en question. On peut considérer le bilan de deux manières : une sous l'angle de continuation du fonctionnement de l'entreprise, l'autre en vue d'une prompte réalisation de l'entreprise : c'est cette dernière manière qui doit servir au banquier de directive.

En Allemagne, le banquier impose quelquefois son propre comptable ou demande l'établissement du bilan aux experts spéciaux (*Treugesellschaften*), mais ce procédé, quoique possédant les mérites d'impartialité et de compétence, ne résoud pas davantage le problème : il est trop compliqué et coûteux et, par surcroît, ne garantit même pas l'exactitude de la situation, car les experts, pour ménager leur responsabilité, sont portés à sous-estimer l'actif.

En principe, le banquier ne peut pas se fier à un seul moyen ; il est forcé de tirer parti de tout ce qu'il a à sa portée, jusqu'au moment où il acquiert la plus grande certitude possible.

Ces quelques phrases démontrent en même temps la nécessité d'avoir une succursale, agence ou filiale à l'étranger pour un établissement de crédit à l'exportation qui est intéressé à connaître la situation des tirés. Le correspondant, à ce sujet, doit jouir d'une certaine indépendance à l'égard de la maison mère, d'une liberté d'action et d'une large mesure d'initiative, afin de pouvoir réaliser sa mission qui consiste à :

1° Donner des renseignements aussi détaillés et sincères que possible (sous ce rapport, la « filiale » avec une commandite d'une banque indigène présente une certaine supériorité) (1) ;

2° Surveiller la marche des opérations et assurer les recouvrements ;

3° Inspirer la confiance à la population indigène ;

4° Exécuter strictement et rapidement les ordres du siège social ;

5° Liquider les litiges.

1° Les renseignements fournis peuvent porter sur des négociants individuels, sur la situation du pays, en général. Il y a, par exemple, des signes précurseurs de crises économiques qui, transmis à temps, permettent au banquier de conseiller à l'exportateur de ne pas se laisser entraîner par le courant d'affaires et d'adapter plutôt les expéditions au pouvoir d'achat du pays importateur. Ils tiennent au courant le banquier et, par son intermédiaire, les exportateurs, des besoins des habitants, de leurs goûts et habitudes, de la chronique politique et financière, de la possibilité d'introduire des articles nationaux, des modifications à apporter à la production, des points forts et faibles de la concurrence étrangère, etc., etc.. En plus, ils donnent des indications pour la direction d'opérations bancaires courantes comme le cours de la monnaie, de la devise, pour le change et l'arbitrage direct et indirect, l'achat et la vente de valeurs mobilières, le report, le transfert de fonds.

(1) Tochtergesellschaften allemandes, p. e.

Ainsi, un Français qui doit régler un Colombien pour un achat de café, afin de se prémunir contre la hausse du peso, achète au banquier cette monnaie étrangère à un cours fixe pour un délai de deux mois à l'époque de l'expédition de la denrée ; la succursale tâchera de trouver un Colombien qui, pour des raisons et motifs analogues, achèterait des francs à peu près à la même époque. La banque s'assure par là contre le risque de perdre éventuellement par suite de la hausse du peso par rapport au franc ou bien de la hausse du franc par rapport au peso : la commission qu'elle touche des deux côtés lui garantit un bénéfice certain en tout état de choses. Si la banque ne trouve pas une opération précisément en sens inverse ou ayant trouvé que celle-ci est insuffisante comme montant, elle aura recours aux moyens indirects, c'est-à-dire elle fera une opération florin-franc ou peso-zloty. On se doute facilement que plus elle aura de possibilités d'effectuer des opérations de change sur différentes places internationales, moindres seront ses risques et plus grands ses bénéfices. Un raisonnement analogue nous amènera à constater la nécessité de succursales à l'étranger : si un Chinois doit acheter de l'or contre de l'argent, un Anglais viendra vendre l'argent contre l'or.

Enfin, un importateur, en vue du règlement de sa dette, demande une devise étrangère au banquier. Celui-ci peut en manquer ou avoir intérêt à la garder : il tirera alors sur sa succursale établie à l'endroit même où à la capitale du pays du créancier ; sinon, il remettra au compatriote une traite tirée sur un marché d'un pays tiers (tirage indirect).

2° La banque ayant fait un crédit à l'exportation, sous quelque forme qu'il ait eu lieu, aura le grand souci d'être plus tard couverte par l'acheteur-importateur, et nul n'y est plus qualifié que sa succursale qui présente la traite à l'acceptation et veille qu'elle soit payée à la date fixée, cède les documents contre paiement et qui, en outre, est seule capable de donner suite à la demande du crédit documentaire par la connaissance de l'importateur et des conditions générales du marché local et, le cas échéant, d'assurer encore le recouvrement de l'ancienne créance, qui avait eu pour origine le crédit à l'exportation et qui se transforme alors en celle du crédit à l'importation.

3° Si la banque étrangère inspire de la confiance au milieu où elle déploie son activité, elle peut en tirer des profits considérables : l'élargissement du champ de ses relations lui donne la possibilité de se faire une idée plus exacte sur des personnes et conditions économiques de la localité ; elle séduit des clients intéressants pour soi-même et pour les industriels nationaux, rien d'étonnant qu'elle s'y emploie de toutes ses forces attractives. Les agences françaises sont soucieuses surtout de placer à l'étranger des titres et des émissions et de faciliter les opérations de Bourse. Les succursales allemandes en ont autrement profité : elles offrent leurs services bancaires à frais minimes ou souvent à perte comme gardes de titres, coffre-fort, change de monnaies, consignation, entrepôts, encaissement de remises, visant par là à faire passer entre leurs mains des factures et autres papiers, dont les copies, complétées par des commentaires et indi-

cations utiles, sont transmises immédiatement à Berlin pour inciter la concurrence plus ou moins loyale. D'autre part, elles obtiennent l'accroissement de dépôts d'habitants, ce qui crée cette situation quasi paradoxale qu'elles font du crédit à l'exportateur national avec de l'argent de l'importateur étranger.

4° La succursale, agissant en qualité de mandataire du tireur par l'intermédiaire du siège social, est chargée de certaines fonctions d'une grande importance et exigeant une prudence particulière, comme on le verra plus loin, à savoir : décharger la cargaison à l'arrivée du vapeur au port, surveiller leur transport, effectuer leur emmagasinage ou les mettre dans l'entrepôt, au besoin dédouaner et réassurer.

En ce qui concerne la traite documentaire, c'est toujours la succursale qui fait l'encaissement, remet les « documents », expédition franco, se dessaisit des connaissances « contre acceptation » de la traite, bref, exécute toutes les instructions contenues dans la lettre accompagnant la traite documentaire ou celles de la lettre de crédit documentaire. La moindre négligence de la succursale à cet égard risque d'occasionner de graves ennuis. Elle doit être fixée sur les intentions du mandant, avec lequel elle doit s'entendre en cas de doute, si possible très rapidement. Mais en tout cas, elle doit toujours savoir sauvegarder ses intérêts.

5° Malgré toutes les précautions prises par le banquier de la métropole ou par la succursale, les conflits sont d'une fréquence régulière par suite de malentendus, interprétations inexactes de phrases ou de termes, fautes

d'exécution de stipulation du contrat d'achat-vente par le tireur ou le tiré, accidents survenus en cours de route aux marchandises, sans alléguer la mauvaise foi des parties participantes.

Le service contentieux d'un établissement de crédit à l'exportation connaît à fond, outre les mœurs et habitudes commerciales du pays, les codes en vigueur. Malheureusement, ceux-ci ne sont pas toujours animés d'une justice idéale ; bien au contraire, leur partialité en faveur des nationaux est parfois choquante. L'attitude énergique et persévérante, avec le concours efficace du consulat, peut seule prétendre briser la mauvaise volonté.

Quiconque a eu la malchance d'être en litige avec un étranger, et surtout si celui-là est d'outre-mer, conviendra que l'aide qu'on escomptait trouver devant les tribunaux des pays d'une civilisation inférieure est, dans la plupart des cas, absolument chimérique. Ce qui est certain, pourtant, c'est qu'en entamant la voie de droit et de poursuites judiciaires, on engloutit ses capitaux, on supporte des frais élevés, on immobilise ses marchandises qui restent en suspens et qui, en fin de compte, en raison de l'impossibilité de les faire revenir, vu les dispositions légales ou l'inutilité de cet acte, seront tôt ou tard vendues par l'administration douanière aux enchères publiques, à titre de recouvrement des frais accumulés, ou bien cédées à vil prix. Dans cet état de choses bien regrettable, un grand événement vient d'apporter récemment une puissante lumière d'espoir, de réforme et de progrès. La Chambre de Commerce Internationale a créé la Cour Internationale d'Arbitrage Commercial qui, dès

ses débuts, au mois d'octobre 1929, a démontré toute sa valeur pratique. Au jour de l'inauguration, elle a eu à connaître déjà plus de trois cents différends entre industriels, négociants et banquiers de divers pays. Des arbitres sont choisis par les Chambres de Commerce nationales ; leur sentence est rendue au nom de la Cour d'Arbitrage, sans appel et immédiatement exécutoire. Seulement, le Comité Exécutif vérifie, au point de vue forme, si elle est en harmonie avec la loi du pays où lui aussi avait antérieurement fixé le lieu de l'audience.

Il faut reconnaître que si l'on peut faire des reproches à l'institution d'arbitrage en droit interne, la question est tout autre quand les parties sont séparées par continents et mers, d'autant plus que la composition et la procédure comportant encore un règlement de conciliation, présentent bien des garanties d'efficacité et ceci surtout par sa haute valeur morale.

Seulement, les participants aux échanges internationaux ne doivent pas s'accorder pour soumettre à cette cour le litige au moment où celui-ci surgit ; il est recommandable que cela fût fait dans les contrats d'achat-vente, ou dans la correspondance qui en tient lieu ; la cour elle-même suggère à ce propos une stipulation en cinq langues que j'estime fort utile de reproduire *in extenso* :

I. — Tous les différends découlant du présent contrat seront tranchés suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement.

II. — All disputes arising in connection with the présent contractshallbe settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the Rules.

III. — Alle aus dem gegen wartigen Vertrage sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der vergleichs — und Schiedsgerichts ordnung der Internationalen Handelskammer von einem oder mehreren gamäsz dieser Ordnung ernannten Schiedsrichtern entschieden.

IV. — Todas las desaveniencias que deriven de este contrato seran resueltas de acuerdo con el Reglamento de Conciliacion y Arbitraje de la Comara de Comercio Intenracional por uno o mas arbitros nombrados con este Reglamento.

V. — Qualsiasi controversia derivante del presente contratto seron resueltas de acuerdo con el Reglamento de Conciliacion y Arbitraje de la Camara de Comercio Internazionale da une o piu arbitri nominati secondo le norme del Regolamento stesso.

Le service de renseignements dans une banque, si riche en ressources soit-elle, ne sera pas tout de même à la hauteur des exigences de la technique bancaire au point de rassasier la débordante curiosité du banquier ; d'ailleurs, non seulement les capacités de celui-ci s'y opposent, mais l'organisation de son travail lui interdit toute sorte d'entreprises d'une envergure trop vaste,

quelquefois la compétence matérielle, technique et politique, lui font défaut.

La National City Bank of New-York, une des plus colossales banques du monde, a beau se vanter de posséder des renseignements détaillés et dignes de foi sur 375.000 entreprises étrangères, elle ne se gêne pas pourtant d'avouer qu'elle profite des services d'autres organismes privés ou publics.

De nos jours, l'Etat lui-même, dont l'administration la moins étatiste, mais conscient de la gravité de la question et de ses devoirs envers le commerce, l'industrie et les banques, s'est vu dans l'obligation de leur apporter son concours fort à propos. Ici, je me bornerai exclusivement aux services de renseignements commerciaux, car, soit dit en passant, l'Etat est allé même plus loin dans cette voie en devenant financier, banquier et assureur d'opérations qui ont trait au commerce extérieur ; je présenterai ses efforts dans ce nouveau domaine du pouvoir public dans divers pays d'Europe et aux Etats-Unis d'Amérique du Nord.

Pendant la grande guerre et surtout après, on organisa en grande hâte des instituts ou des offices spéciaux de commerce extérieur ; en effet, leur création comble bien des lacunes dans l'organisation commerciale privée. A peu de chose près, leurs buts et leur activité étant pareils, ceux-ci travaillant comme organe d'Etat, avec ou sans collaboration des sphères économiques intéressées, en guise de type je citerai les principaux articles extraits des statuts de l'Institut National d'Exportation en Pologne, instauré

par l'ordonnance du Président de la République, le 17 septembre 1927. Cet institut a pour tâche :

1° D'étudier les possibilités et les conditions de l'exportation de divers articles et de fournir des renseignements relatifs à cette question aux milieux intéressés.

2° De prendre l'initiative de l'exportation et d'améliorer celle-ci, ainsi que de collaborer à la création d'organisations pour l'exportation.

3° De prendre l'initiative et de tracer les plans d'une aide de l'Etat à l'exportation.

4° De prendre l'initiative et de collaborer à la standardisation des articles d'exportation, ainsi qu'à la création d'institutions auxiliaires pour l'exportation.

5° De donner son opinion sur l'invitation du Ministre de l'Industrie et du Commerce, au sujet des projets de loi et des ordonnances concernant le commerce extérieur.

6° D'effectuer, sur l'ordre du Ministre de l'Industrie et du Commerce, toutes autres besognes relatives au commerce extérieur.

7° D'activer, en Pologne, la production destinée à l'exportation et de faire à l'étranger la propagande du commerce polonais.

En France, le Ministère du Commerce et de l'Industrie a un Département d'Expansion Economique et de Crédit, divisé en trois commissions : 1° Attachés commerciaux ; 2° Chambre de Commerce et Offices commerciaux ; 3° Expansion commerciale et Transports ; 4° Comité d'Expositions et de Foires à l'Etranger ; de même, il subventionne et contrôle la Banque Nationale du Com-

merce Extérieur et l'Office National du Commerce Extérieur.

Cet Office est une institution exclusivement étatiste, subdivisée en deux sections : a) géographique et b) technique ; il donne des renseignements par écrit ou verbalement lorsqu'il s'agit des notifications confidentielles, ou par publications périodiques ; son organe est le *Moniteur Officiel du Commerce*. L'Office subvient aux frais d'administration par les taxes sur les exportations et les importations de marchandises à l'instar de la taxe statistique ; de plus, par les rétributions de ses services d'informations, d'expositions générales ou celles de modèles et d'échantillons ; en 1926, il comptait 26 comités à l'intérieur du pays.

Auprès des consulats et des ambassades, il y a des agents commerciaux dont la mission est d'étudier, de favoriser et de défendre les intérêts économiques sur le territoire de leur poste respectif. Dans les villes les plus importantes de l'étranger, il existe des offices commerciaux français qui, en plus, organisent des expositions de produits ; il leur est défendu de faire le négoce pour leur propre compte, mais ils remplissent les fonctions d'entremise pour les ventes de marchandises françaises d'ordre et au nom d'exportateurs et d'importateurs nationaux. Les offices commerciaux sont administrés par des comités de commerçants français nommés par l'Etat.

Les attachés commerciaux surveillent les agents et les offices.

A côté d'un grand nombre de Chambres de Commerce dans le pays même, la France avait, en 1926, 51 Chambres

de Commerce à l'étranger, 140 conseillers honoraires du Commerce Extérieur qui possèdent une organisation centralisée : le Comité National du Commerce Extérieur à Paris, ainsi que de nombreuses représentations dans des grandes villes.

Un des plus importants départements au Ministère du Commerce en Angleterre (Board of Trade) est celui du Commerce d'Outre-mer (Département of Overseas Trade) qui est né par la jonction du Département du Commerce au Ministère des Affaires Etrangères et du Département du Commerce et d'Informations au Ministère du Commerce. Plus tard, en 1919, il a absorbé successivement l'Export Credit Department et Département Consulaire au Ministère des Affaires Etrangères (Foreign Office), ainsi il concentre actuellement dans son sein toute la politique du commerce extérieur ; ses sections essentielles sont :

- 1° Etrangère, subdivisée en groupes géographiques ;
- 2° Empire Britannique ;
- 3° Royaume Uni, subdivisé en branches d'industries ;
- 4° Expositions et Foires qui organise la Foire des Industries britanniques, à Londres et à Birmingham, et l'Exposition Mobilière Coloniale ; elle tient à la disposition de tout le monde des échantillons et des modèles, des catalogues, des listes des exposants, etc...

Les principales sources de renseignements commerciaux constituent : *a)* les consulats ; *b)* les attachés commerciaux ; *c)* les conseillers commerciaux ; *d)* les correspondants honoraires (Imperial Trade Correspon-

dents), parsemés sur le globe terrestre, les premiers au nombre de 37, les seconds de 56 ; e) 48 Chambres de Commerce à l'étranger, avec plusieurs représentations dans un seul pays et ayant leurs propres correspondants.

Toutes les informations sont dirigées au département of Overseas Trade, où elles font l'objet d'études approfondies dans la section géographique ; de là, elles passent aux rapporteurs spécialisés par branches ; enfin, publiées au *Board of Trade Journal*, ou communiquées par lettre et verbalement.

Les industriels, commerçants et banquiers, ont accès à presque toutes les institutions officielles, mais leur collaboration avec l'Etat est moins étroite que celle des sphères économiques françaises.

Jusqu'en 1922, les organes spéciaux fournissant des renseignements commerciaux travaillaient en Allemagne sans coordination et sans cohésion, mais l'on pouvait distinguer pourtant trois genres d'institutions : 1° Etatistes : en 1919, la Centrale de la « Aussenhandelsstelle » et plus tard le Comité X du Commerce Extérieur qui faisaient partie du Ministère des Affaires Etrangères du Reich, qui, fidèle à sa tradition, donnait la prépondérance à la politique dans les affaires commerciales, considérées comme instrument d'expansion impérialiste.

2° Scientifiques : l'Institut pour l'économie mondiale et les transports maritimes (Insitut für Weltwirtschaft und Seeverkehr) en Kilonja (1) ; son but est « de favoriser et d'effectuer des recherches scientifiques sur les relations

(1) En polonais.

mondiales dans leur ensemble », en contact intime avec les sphères économiques.

3° Privées, dont la plus importante : Deutsche Überseedients G. m. b. H.; à laquelle participaient les plus grandes entreprises commerciales d'Allemagne.

En 1922 a eu lieu la fusion de ces institutions en un corps : « Deutsche Wirtschaftsdienst », dont le travail fût rationalisé et divisé ; dorénavant les études scientifiques sont confiées à l'Institut de Kilonja et au « Weltwirtschaftsarchiv » de Hambourg ; Berlin demeure le centre des renseignements commerciaux proprement dits.

Dans de très vastes bureau, un très nombreux personnel donne des indications détaillées à tout venant, des quantités de catalogues, prospectus, adresses, etc..., etc...; afin de gagner du temps dans la communication des nouvelles et des rapports, on se sert non seulement d'un bon service postal, d'un large réseau de lignes téléphoniques et télégraphiques interurbaines et internationales, mais aussi des stations de radio de la « Eildienst für amtliche und private Handelsnachrichten G. m. b. H. ».

La « Deutsche Wirtschaftsdienst » fait paraître des brochures consacrées à l'étude des marchés extérieurs, outre ses propres organes, comme : « Wirtschafteicher Nachrichtendienst », « Auslandsnachrichtendienst », « Zolldienst », « Handelseildienst » et « Facheildients ».

A l'intérieur et à l'extérieur du Reich, il y a de nombreuses Chambres de Commerce et des sociétés ou des associations germano-étrangères (« Wirtschaftsverbände », « Wirtschaftsvereine »), dont 37 existent à Berlin seulement.

Le trait caractéristique du système allemand est que toutes les entreprises d'informations commerciales sont centralisées, rationalisées et spécialisées au plus haut degré ; leur administration est entièrement privée, au moins nominalement.

L'Office Commercial au Ministère des Affaires Etrangères en Belgique comprend : 1° le Bureau des Enquêtes et des Renseignements Confidentiels qui reçoit et classe les rapports des postes nationaux à l'étranger, et 2° le Bureau de Documentations qui, dans de gros dossiers, recueille des informations sur la production belge et les fait connaître aux sphères économiques étrangères.

Des communiqués étudiés par un Comité économique, rédigés par un comité politique et commercial, sont publiés par un service de presse de l'Office.

Aux Etats-Unis d'Amérique du Nord, le « Bureau of Foreign and Domestic Commerce » du « Department of Commerce », au fond ne se préoccupe que du commerce extérieur, les charges du commerce intérieur sont assumées par les administrations des Etats particuliers. Le Bureau dispose d'agents et de commissaires commerciaux dépendant uniquement de lui ; il envoie aussi des agents spéciaux à l'étranger, afin d'étudier sur place des problèmes déterminés ; il s'entend avec les milieux économiques par l'entremise de nombreux offices dans le pays. Les consuls et attachés commerciaux, bien qu'ils ne soient pas sous les ordres directs du Bureau, lui remettent cependant des rapports d'actualité courante qui, avec d'autres informations, sont publiés dans le « Commerce Reports ». Les exportateurs sont mis au courant des questions touchant

la production, le transport, le crédit et les débouchés, au moyen de brochures, publications spéciales, périodiques d'un très haut niveau scientifique ; dans la transmission des nouvelles, on fait grand usage de la voie télégraphique ; les conseils confidentiels sont communiqués sous forme de manuscrits.

L'initiative privée ne se laisse pas trop devancer ; toutes les grandes entreprises industrielles, commerciales et bancaires comme les trusts, les Holding Companies, etc..., tiennent à avoir des services de renseignements propres, techniquement et financièrement outillées pour le mieux ; par exemple, avant la guerre encore, la National Association of Industries possédait à l'étranger plusieurs centaines de correspondants commerciaux.

CHAPITRE II

LES DOCUMENTS DE LA TRAITE DOCUMENTAIRE

L'exportation. — Sa conception et son évolution au point de vue du règlement. — Chèque indirect, chèque délivré, virement de comptes, versement déplacé, lettre de crédit simple ou circulaire et lettre de crédit documentaire simple ou confirmée. — Les suggestions du Comité Financier de la Société des Nations sur la lettre de crédit. — La doctrine et la jurisprudence sur la lettre de crédit documentaire. — Les résolutions du Congrès de la Chambre de Commerce Internationale en 1929 sur le crédit documentaire. — La lettre de crédit documentaire et le ducroire. — Traite documentaire et traite documentée. — Connaissance. — Deliver order. — Traite documentée. — Chèque documentaire. — Police. — Factures consulaires. — Factures commerciales.

Les échanges commerciaux entre pays existent depuis tous les temps, mais l'exportation, telle que nous la concevons aujourd'hui n'est qu'un phénomène relativement récent. Il va de soi que le commerce fût pratiqué entre clans, mais l'on ne saurait parler de l'exportation d'un clan tant qu'il restait nomade ; l'exportation implique

dans son sens une fixité de limites territoriales, une certaine unification à l'intérieur ; ainsi, elle n'a rien à voir même avec la naissance des nations et coïncide plutôt avec l'institution d'Etat, dernier chaînon dans l'évolution des groupements d'hommes. On pourrait certainement parler plus tôt de la nation allemande et italienne, que de l'exportation allemande ou italienne. Les Polonais, par exemple, existant bien sous la domination de trois envahisseurs, mais la Pologne était morte et avec elle son exportation ; de nos jours, nous connaissons des nations qui n'ont pas leur exportation propre à elles : telles Serbes, Croates, Slovènes, Tchèques ou Slovaques ; les Juifs, non plus, n'auront pas d'exportation « nationale » au sens courant du mot, tant qu'ils n'auront pas formé un Etat en Palestine.

A la rigueur, naturellement, on peut discuter sur l'exportation entre les provinces de France au moyen-âge, vu les barrières douanières entre elles ; il est admissible même de comparer l'exportation d'un continent au commerce mondial ; mais, en définitive, je crois pouvoir conclure que l'exportation comme mouvement de biens existe depuis la première propriété privée et le premier échange (« exportation », étymologiquement comprise, ne veut dire que déplacer son objet d'une partie déterminée du sol), mais sa conception politique est ultérieure et ne date que de la démarcation des frontières politiques et géographiques, toutes deux conventionnelles.

Dans le domaine du crédit, l'exportation a acquis droit de cité plus tard encore, car l'Etat considérerait d'abord ses relations commerciales avec l'étranger sous l'angle de ses intérêts fiscaux. Sur la foire, on ne faisait aucune distinc-

tion parmi étrangers et nationaux, les conditions de vente étant absolument égales pour tout acheteur, il n'y avait donc, pour ainsi dire, ni exportateurs ni importateurs ; cette situation a changé pourtant, avec le développement industriel des pays, avec la nécessité d'expansion économique, d'un côté, et la concurrence sur les débouchés extérieurs, de l'autre côté ; les vendeurs se multiplient à l'envi en grâces, en privilèges et en facilités de paiement, pour attirer les importateurs ; l'Etat lui-même y prend un rôle de plus en plus actif.

Tant que la position du vendeur demeurait forte lorsque « deux acheteurs couraient après un vendeur », ou bien en raison des qualités diverses de sa marchandise, ou tout simplement quand l'honorabilité de l'acheteur n'offrait pas une garantie suffisante, l'exportateur demandait naturellement un règlement au comptant immédiat et direct, et, si cette situation se présentait encore plus favorablement, l'acheteur se voyait dans l'obligation de déposer la somme destinée à l'achat, ou même davantage, avant toute production ou expédition. L'industrie avait une marche interrompue, le travail bien individuel suivant la destination s'exécutait surtout sur demande, il était juste que l'exportateur se prémunisse contre la perte presque totale en cas de rétractation de la part de l'acheteur.

Avec le temps, la production devenant plus massive et en séries, l'exportateur attend après son acheteur qui commence à nourrir des prétentions de plus en plus exigeantes ; le vendeur se décide enfin d'aller à l'encontre et, d'un commun accord, l'avance prend la forme de compte courant, tantôt en faveur de l'une ou de l'autre partie ; ce

mode de règlement est d'usage dans certains pays modernes et surtout dans ceux Anglo-Saxons.

L'importateur s'émancipe bien vite, il ne confie plus ses fonds à l'exportateur ; quoique forcé de régler effectivement, il ne donne plus d'avances ; le vendeur n'est plus son banquier, il effectue le transfert de ses fonds par l'intermédiaire des banques et au moment de la présentation des documents justifiant l'expédition de la commande.

Ainsi l'importateur envoie un « chèque indirect », payable dans la localité de l'exportateur où il n'a pas de compte et, pour cela, il fait viser son chèque ordinaire ; il se fait remettre par son banquier un « chèque délivré », si la banque n'a pas de succursale dans la localité de l'exportateur, et tire un chèque sur son correspondant ; ou bien, s'il n'est pas lui-même client d'une banque, il verse le montant de la facture dans une banque quelconque, contre le certificat de laquelle l'exportateur est désintéressé par une banque nationale (« versement déplacé ») ; il fait faire un virement de comptes (exturn, etourne), ou, enfin, il se sert d'une lettre de crédit.

La lettre de crédit procure au bénéficiaire un moyen de disposer de ses fonds ou de l'ouverture de crédit, en cas de déplacement ; elle est simple, lorsqu'elle est tirée sur une seule banque ; — circulaire, quand plusieurs établissements sont indiqués à payer en cours de voyage au propriétaire de la lettre ; les sommes à la charge de chaque banque sont fixées d'avance ou bien chaque décaissement est déduit d'un chiffre global.

La lettre de crédit simple peut prendre aussi la forme de l'accréditif, c'est-à-dire un contrat entre le siège social

d'une entreprise industrielle et une banque qui s'engage à mettre à la disposition du bureau de l'usine, en province, une somme telle en vue d'une paye hebdomadaire d'ouvriers.

Il ne faut pas confondre la lettre de crédit simple ou circulaire avec la lettre de crédit documentaire qui n'ont qu'une ressemblance de nom, car cette dernière est une lettre délivrée par un banquier en vue du financement des achats d'un importateur à l'étranger, soit par acceptation de traites tirées par le vendeur sur lui ou sur le bénéficiaire, soit par paiement des mêmes traites. Cette intention du banquier de venir en aide par la lettre de crédit documentaire est exprimée par une promesse simple ou avec obligation ferme n'admettant aucune résiliation, d'où cette distinction d'une lettre de crédit documentaire simple et confirmée, autrement appelée révocable et non révocable.

Or, les différences sont frappantes, la lettre de crédit simple ou circulaire n'est qu'un moyen de faciliter la libre disposition de ses fonds sans aucune condition de paiement ; il n'est pas question de marchandises, de documents, etc., qui constitue, par contre, le contenu essentiel de la lettre de crédit documentaire ; en plus, entre le banquier et l'importateur, il n'y a pas une personne tierce, celle de l'exportateur.

La différence ne sera pas moindre lorsque l'importateur lui-même sera autorisé à tirer sur le banquier, en vertu de la lettre de crédit documentaire, car, le cas échéant, le crédit jouera seulement sous réserve de réalisation de toutes les circonstances prévues dans la lettre, comme présentation de connaissements, de factures com-

merciales, etc. ; sous ce rapport, c'est plutôt la lettre de change domiciliée chez le banquier qui évoque une certaine analogie, à cette différence près que la traite originée par la lettre de crédit documentaire peut être tirée sur le banquier.

En somme, l'équivoque est possible par l'identité d'un mot accidentel et par le fait que le bénéficiaire du crédit documentaire, afin de s'assurer de l'accomplissement de la promesse en question, peut demander au banquier une confirmation ; mais il faut noter encore que la lettre de crédit, dès sa première émission, peut être « confirmée ».

A mon avis, la première réforme à introduire dans la législation française sur la lettre de crédit documentaire, aurait dû porter sur une terminologie appropriée.

Le Comité Financier de la Société des Nations s'est occupé de la question de lettres de crédit simples et circulaires, dans le sens d'assurer leur bonne circulation et d'obvier à certains abus auxquels celles-ci peuvent donner lieu ; la réglementation suggérée devrait s'exécuter par un accord entre banques privées intéressées stipulant les formules convenables, papier spécial, carnet d'indications à part la lettre de crédit et autres formalités de la technique bancaire ; le principe juridique, par contre, serait que la banque émettrice de la lettre est responsable de l'usage qu'on en fait, hormis une faute lourde de la banque payante.

La lettre de crédit documentaire contient le nom de l'importateur-bénéficiaire du crédit, le montant de l'ouverture, le lieu du paiement, la date de validité, la longueur maxima des traites, la description des papiers à présenter

et autres stipulations suivant le cas. Le caractère de la promesse du banquier n'est pas toujours clair, ce qui jette parfois un trouble dans les relations du commerce extérieur, au lieu de rendre des services, à savoir : le vendeur comptant sur la lettre non confirmée est voué au hasard, au bon plaisir du banquier qui ayant changé d'avis sur son client à la suite de nouveaux renseignements, ou ayant subi des modifications dans sa propre situation, ou bien, comme les Allemands disent, la « conjoncture » devenant inquiétante, avertit l'exportateur qu'il dénonce bel et bien sa promesse ; de plus, l'acheteur agissant comme mandant du banquier peut faire révoquer la lettre ; enfin, la notification elle-même faite à l'exportateur n'est qu'une gentillesse de la part du banquier : ainsi, la commande déjà destinée à être expédiée peut rester dans le magasin !

Quoi qu'il soit certain qu'une banque sérieuse ne jouera pas sur des mots, et même dans le cas d'une promesse peu précise tiendra pourtant à l'accomplir, il est de règle d'utiliser des lettres de crédit confirmées sur lesquelles pour une plus grande assurance, on ajoute « non révo-cable ».

Toutefois, ici encore, le problème de la validité de la lettre de crédit documentaire, relativement aux obligations et aux droits des parties participantes, n'est point résolu. La législation est muette ; la doctrine a assimilé plusieurs théories au contrat entre le banquier et l'acheteur, comme celle du 1) cautionnement ; de la 2) cession de créance ; du 3) mandat ; de la 4) stipulation pour autrui ; du 5) contrat de change avec acceptation anticipée de la traite ; de la 6) délégation imparfaite ; enfin,

comme dans toute question délicate, celle de 7) *sui generis*.

La jurisprudence se prononçait jusqu'à présent différemment et souvent contradictoirement, mais elle tend à s'unifier par la force même de la continuité et de la fréquence des relations commerciales entre pays. Sauf l'Italie, dont les tribunaux appliquent la théorie de la stipulation pour autrui, il semble que l'hypothèse de la délégation serait plus conforme à la pratique de la majorité des autres pays.

Ci-dessous quelques sentences de tribunaux de commerce de divers pays (1) :

FRANCE :

1) Le prétexte que les marchandises ne répondent pas aux spécifications ne permet pas à l'acheteur d'interdire au banquier de payer la traite acceptée. (Rouen, 13 mars 1861) ;

2) La banque ne peut pas révoquer le crédit sur l'intervention de l'acheteur. (Marseille, 12 décembre 1919) ;

3) L'acheteur n'est pas fondé de refuser de rembourser le banquier de ses avances sous prétexte que les marchandises n'auraient pas été expédiées dans les délais. (Seine, 3 mars 1920).

(Le Tribunal du Havre a adopté un autre point de vue, considérant le banquier comme caution de l'acheteur ; donc la garantie de l'émetteur de la lettre devrait

(1) Etienne Pierre : *Le Crédit par Acceptation*, 1926.

être réalisée en cas d'accomplissement de toutes les clauses du contrat de vente).

ETATS-UNIS DE L'AMÉRIQUE DU NORD :

Le banquier doit payer, quoique : 1° le vendeur n'ait pu obtenir la licence d'exportation ; 2° les documents ne soient pas conformes aux spécifications de la lettre de crédit, même si un des documents contient une description incomplète, pourvu que l'ensemble des documents donne une description convenable ; 3° la lettre de crédit diffère des instructions écrites données à la banque par l'acheteur.

BELGIQUE :

- 1) Le banquier ayant refusé d'accepter les traites, par suite de la faillite de l'acheteur, est condamné à payer ;
- 2) Le banquier est forcé de payer, même lorsque le navire transporteur des marchandises a brûlé et que la cargaison n'a pas été assurée.

ALLEMAGNE :

- 1) On ne peut invoquer l'irrévocabilité en cas de vente illicite.

ITALIE :

L'acheteur ne peut pas interdire au banquier d'accepter les traites, sous prétexte : 1° d'une cause de nullité opposable par lui à ce dernier ; 2° même lorsque les marchandises ne répondent pas aux spécifications de la vente.

Les tendances actuelles visent à affirmer les liens

entre le vendeur et le banquier et entre l'acheteur et le vendeur, et à accentuer l'indépendance des deux contrats : 1° importateur-banquier, et 2° banquier-exportateur. Cette pratique, éclairée par la doctrine moderne, fût cristallisée par les représentants de commerce, de l'industrie et des banques réunis à Amsterdam en 1929 ; ils ont trouvé notamment que :

1) L'ouverture d'un crédit constitue par sa nature une opération indépendante du contrat qui pourrait en former la base et auquel les banques restent entièrement étrangères ;

2) Le crédit peut être ouvert sous forme *a)* du crédit révocable et *b)* du crédit irrévocable ;

3) Tout crédit, à moins qu'il ne soit expressément déclaré irrévocable, est considéré comme révocable, même si un terme de validité a été indiqué dans la clause « sauf révocation » ;

4) Le crédit révocable ne constitue pas un bien juridique entre le banquier et le bénéficiaire. En conséquence, il peut être révoqué, même sans obligation de la banque d'en aviser le bénéficiaire. Lorsqu'un crédit de cette nature aura été donné à un correspondant, la modification ou l'annulation ne prendra effet qu'au moment de sa réception par ledit correspondant ou par la maison auprès de laquelle celui-ci a transféré le crédit ;

5) Le crédit irrévocable comporte l'engagement ferme de la banque qui ouvre un tel crédit vis-à-vis du bénéficiaire ; cet engagement ne saurait être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties intéressées ;

6) Le crédit irrévocable peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une tierce banque, sans engagement pour celle-ci lorsqu'elle aura été chargée purement et simplement de le notifier au bénéficiaire ;

7) Toutefois, une banque intermédiaire peut être appelée par son donneur d'ordres à confirmer un crédit irrévocable. Dans ce cas, elle se trouve elle-même engagée envers le bénéficiaire à partir de la date à laquelle elle aura donné sa confirmation ;

8) Si, lorsqu'il s'agit d'un crédit de cette nature, la durée de validité n'est pas indiquée, le crédit ne sera avisé au bénéficiaire qu'à titre de simple renseignement et ne sera ultérieurement confirmé qu'après réception, par ce correspondant, des indications complémentaires pour la durée de validité, et aucune responsabilité ne sera encourue de ce fait par la banque intermédiaire ;

9) Lorsqu'un crédit irrévocable est ouvert sous forme de lettre de crédit commerciale, celle-ci comporte l'avis d'ouverture de crédit irrévocable et l'engagement ferme de la banque émettrice, vis-à-vis des bénéficiaires et des porteurs de bonne foi, de faire honorer les tirages émis en vertu et en conformité avec des clauses et conditions contenues dans ce document. Ce document pourra être transmis et avisé par une tierce banque, sans engagement pour celle-ci ;

10) La validité du crédit révocable, si elle n'est pas spécifiée, sera considérée échue après un délai de six mois à partir de la date de l'avis envoyé au bénéficiaire par la banque auprès de laquelle il est ouvert, et cette

banque refusera tout paiement après ce délai, à moins d'instructions spéciales du donneur d'ordres.

Dans le crédit documentaire, au lieu de la lettre de crédit on se sert du ducroire lorsque celui-ci est effectué sous forme du double tirage. Mais les deux opérations, malgré une certaine analogie d'apparence, diffèrent fondamentalement.

Le ducroire est, en principe, une garantie de bonne fin donnée par le banquier au vendeur-créancier contre une gratification; en cas d'insolvabilité du débiteur, le banquier s'engage à verser une indemnité. Il ne faut pas confondre le banquier du ducroire avec une caution, car celle-ci se fait forte de l'acheteur-débiteur par qui elle est également récompensée. Le double tirage du ducroire a certains aspects du financement du commerce extérieur et se présente comme suit : l'exportateur remet au banquier deux traites, une tirée sur l'acheteur, l'autre sur le banquier lui-même ; ce dernier envoie la première traite à l'acceptation du tiré et, l'ayant reçue, il accepte la deuxième traite et la rend à l'exportateur qui l'escompte, touche une avance, etc...

A première vue, on est saisi de la ressemblance des deux opérations envisagées ; ici et là on constate la collaboration de mêmes personnes : importateur, banquier, exportateur ; le banquier intervient dans les deux cas comme intermédiaire financier ; l'aboutissement est singulièrement identique, mais abstraction faite de ceci, les différences sont de nature fondamentale, voire même quand l'exportateur tire deux traites dans l'éventualité de la lettre de crédit documentaire.

Dans le décroire prédomine le facteur de l'assurance sur celui du financement et, en particulier, les deux contrats : 1) exportateur-banquier et 2) banquier-importateur, sont complètement indépendants, tandis que dans le crédit documentaire, les trois personnes sont liées par la même base : la lettre de crédit ; en outre, la confiance manifestée par le banquier à l'importateur a comme origine la traite pour le ducroire, et une ouverture de crédit pour le crédit documentaire.

Après tout, il faut se dire que l'élément principal du crédit documentaire : la lettre, n'est point un papier officiel comme la traite ou le chèque dont le caractère juridique est absolu, n'admettant la moindre modification du contrat, la volonté des parties doit se soumettre aux conditions d'avance fixées par la loi ; en ce qui concerne la lettre de crédit documentaire, on est en présence d'une convention ignorée par le Code de Commerce, les participants sont à la merci des qualités fortement individuelles comme la façon de s'exprimer, compréhension spéciale des termes parfois décisifs.

Cette lacune de la législation d'un côté et la nécessité de laisser une certaine liberté aux parties de rédiger des stipulations utiles suivant le cas, d'un autre côté, ont ouvert la voie aux malentendus, troubles et litiges.

Sans entrer dans les détails de la lettre de crédit documentaire pourtant très importants, je trouve plus pratique de présenter ici les résultats à ce sujet auxquels est arrivée la Chambre de Commerce Internationale dans sa cession de juillet 1929.

RESPONSABILITÉ

1. Les banques examineront soigneusement les documents, pour s'assurer qu'ils revêtent, dans leur forme générale, le caractère de régularité voulue.

2. Cependant, elles ne prennent aucun engagement et n'assument aucune responsabilité quant à la forme, la suffisance, l'exactitude, l'authenticité, la portée légale d'aucun document, ni quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, les conditions, l'emballage, la livraison ou la valeur de la marchandise que représentent les documents, ni quant aux conditions générales stipulées sur les documents, ni encore quant à la bonne fin, ni aux actes de l'expéditeur ou de toute autre personne, ni quant à la solvabilité, à la réputation, etc..., des transporteurs ou assureurs de la marchandise.

(Dans ces conditions, ne serait-il pas utile de créer un office spécialisé, public ou privé, qui en assumerait la responsabilité contre une prime ?)

3. Les banques n'encourent aucune responsabilité, ni quant aux conséquences des retards que pourraient subir dans leur transmission les câbles, lettres ou documents, ni quant à leur perte, à la mutilation, aux erreurs d'interprétation ou autres dont pourraient être sujets les câbles ou les télégrammes, ni quant à la traduction ou à l'interprétation des termes techniques, et les banques se réservent de transmettre les termes des accreditifs sans les traduire.

4. Les banques déclinent toute responsabilité en ce qui

concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de l'activité des banques, provoquée soit par une décision des autorités publiques, soit par des grèves, lock-outs, émeutes, guerres et tous cas de force majeure. En cas d'échéance d'un accreditif pendant une telle interruption, les banques ne pourront faire aucun règlement postérieurement à l'échéance, à moins d'instructions de la part du donneur d'ordres.

5. Les banques qui ouvrent un crédit à l'étranger n'assument aucune responsabilité à l'égard de leur donneur d'ordres, à moins qu'il n'y ait faute de leur part, au cas où les instructions qu'elles transmettraient ne seraient pas exécutées à l'étranger conformément aux règles rappelées dans le présent document. Le donneur d'ordres est responsable vis-à-vis des banques de toutes les obligations qui incombent à celles-ci du fait des lois et usages des pays étrangers.

6. Lorsque les banques recevront ordre de payer contre documents, documents d'expédition ou autre expression analogue, sans que ceux-ci soient précisés, elles se considéreront autorisées à accepter la livraison des documents nécessaires sous une forme négociable et transmissible, notamment : jeu complet des connaissements maritimes, police ou certificat d'assurance, facture commerciale ; ou bien, pour les expéditions par voie intérieure : connaissement ou autre document analogue, duplicata de la lettre de voiture, récépissé postal ou récépissé de chemin de fer, etc..., police ou certificat d'assurance, facture commerciale.

Les banquiers ont le droit de renoncer aux papiers d'assurances, s'ils reçoivent de la part du bénéficiaire une preuve d'après leur jugement suffisant, que l'assurance est couverte par le destinataire de la marchandise.

INTERPRÉTATION DES TERMES

1. « *Environ* ».

Cette expression sera interprétée comme permettant un écart de 10 % maximum en plus ou en moins, en ce qui concerne la quantité ou la valeur de la marchandise.

2. « *Expédition partielle* ».

A moins d'instructions contraires, les banques pourront effectuer les paiements pour des expéditions partielles, même si la contre-valeur correspondante ne peut être contrôlée.

(L'opinion de la représentation britannique fût : « qu'à moins d'instructions spéciales, les banques peuvent ne pas payer des expéditions partielles »).

3. Si l'expédition par échelon dans les délais déterminés est spécifiée, chaque échelon sera traité comme une opération distincte. La partie non expédiée à l'époque ne pourra se reporter sur les échelons suivants et sera considérée comme annulée d'office. Les banques régleront toutefois les documents relatifs aux expéditions subséquentes, pourvu qu'elles soient faites dans le délai fixé.

4. « *Echéance* » (ou « *validité* »).

Tout crédit irrévocable doit porter une date ultime de validité. Le délai peut être soit un délai de paiement

ou un délai de chargement. Si l'ordre ne contient pas de prescriptions à ce sujet, les banques considéreront le délai comme délai de paiement, et après son expiration n'effectueront pas de paiement, même si les documents portent une date englobée dans le délai de paiement.

5. Les mots « *jusqu'au* » pour définir l'échéance d'un paiement ou d'une négociation, doivent s'interpréter comme comportant la date indiquée.

6. Lorsque la date extrême de validité tombe un dimanche, un jour de fête légale, de fête locale ou de tout autre jour, ou suivant la loi, ou l'usage du lieu de paiement, aucun paiement ne peut être exigé, cette date sera avancée ou retardée, conformément aux lois ou aux usages du lieu de paiement. Cette faculté ne s'applique pas à la date extrême d'embarquement qui doit être respectée quel que soit le jour.

7. « *Embarquement* » (« *chargement* »).

« Prompt », « immédiat », « le plus tôt possible » ou synonymes de ces termes ou autres expressions analogues, seront interprétés comme une demande d'expédition et de présentation des documents y relatifs, dans un délai de trente jours à partir de la date de l'avis du bénéficiaire, à moins qu'une date ne soit prévue.

8. Lorsqu'il est fait usage du mot « *départ* » dans un ordre d'ouverture de crédit ou une lettre de crédit commerciale, pour déterminer une date limite d'envoi des marchandises, cette expression sera interprétée comme analogue à « *embarquement* » ou « *chargement* » et les banques pourront se référer aux dates figurant sur les

connaissements ou autres documents d'expédition à cet égard.

9. « *Présentation* ».

Lorsque la date d'embarquement ou de chargement est seule prévue dans un accreditif, les documents devront être présentés sans retard.

Dans le cas d'un crédit à échéance déterminée, les documents spécifiés devront être présentés aux banques avant l'heure de fermeture de leurs guichets.

10. « *Prolongation* ».

Tout recul de la date d'expédition prolongera d'autant le délai prévu pour la présentation ou la négociation des documents ou des traites.

11. Termes de temps.

Les expressions « *première moitié* », « *seconde moitié* » d'un mois seront comprises comme allant du 1^{er} au 15 inclus, et du 16 au dernier jour du mois inclus.

12. Les termes « *commencement* », « *milieu* » ou « *fin* » du mois, seront interprétés comme allant du 1^{er} au 10, du 11 au 20 et du 2 au dernier jour de chaque mois.

13. Lorsqu'un crédit indiquera « *valable pour une durée d'un mois* », « *six mois* », etc., sans que le donneur d'ordres ait indiqué la date à partir de laquelle ce délai commence à courir, la durée sera comptée à partir de la date à laquelle l'ordre a été donné.

TRANSFERT

1. Un crédit ne sera transférable que sur instructions expresses du donneur d'ordres. Dans ce cas, le crédit sera

considéré comme transférable une seule fois et ce dans les termes et conditions spécifiés dans le crédit original y compris la date extrême de validité.

2. L'autorisation de transfert s'étend aussi pour la transmission sur une autre place. Les frais de banque causés par cette opération sont à la charge du premier bénéficiaire, à condition qu'il n'y ait pas d'autres prescriptions. Pendant la durée de la validité de l'accréditif, le paiement peut avoir lieu sur la place où le crédit a été transféré.

La lettre de change, connue depuis le ^{xiv}^e siècle, est restée longtemps étrangère au crédit dans le commerce extérieur ; son application dans les relations internationales tenait d'abord aux opérations de change et de transports de monnaies. La devise étrangère, en général, avant l'organisation des grands marchés d'escompte et d'acceptation, avait une circulation fort restreinte, sinon nulle ; achetée par le banquier-escompteur, elle fût mise en portefeuille et gardée jusqu'à l'échéance, compte tenu du temps de transmission au tiré.

Le banquier qui escomptait la traite tirée par l'exportateur sur l'acheteur étranger, courait de très grands risques ; à la longue, pour les diminuer, il se fit prouver le caractère commercial du tirage par la présentation d'un papier délivré par le capitaine du vapeur, reconnaissant avoir chargé une expédition correspondante (*Bill of Lading*, *connaissance*), il demanda les factures commerciales ; mais la grande révolution dans l'organisation du crédit à l'exportation fût faite dès que le *connaissance* eût pris la force d'une preuve de propriété de la cargaison

avec faculté d'aliéner ses droits par endossements ou simple rémission.

D'une pièce de comptabilité donnant la description des marchandises, constatant leur chargement et envoyé franco au destinataire, le connaissement devient un instrument d'une certaine garantie entre les mains de l'escompteur, l'importateur ne pouvant décharger et prendre possession de l'expédition avant de libérer le connaissement ayant préalablement fait honneur aux stipulations du contrat d'achat, de sorte que ce document force ou, tout au moins, accélère l'importateur à payer ou à accepter la traite tirée sur lui, l'exportateur peut plus facilement mobiliser sa créance, et enfin le banquier possède un droit réel sur les marchandises.

Afin de s'assurer contre le risque de perte, de vol, d'incendie et tous autres probables en cours de transports maritimes, qui feraient anéantir le droit de gage sur les marchandises, il se fait remettre une police d'assurance endossée à son nom, lui permettant, en cas de survenance de ces risques, de toucher l'indemnité qui, forcément, dépassera sa créance qui ainsi est suffisamment couverte.

Enfin, pour se conformer aux règlements du pays importateur et se préserver contre des ennuis de ce côté, le banquier exige des factures consulaires.

On désigne sous le nom de traite documentaire le jeu complet de documents sus-énoncés : connaissement, lettre de change, police d'assurance, factures consulaires et factures commerciales. Mais comme on a l'habitude aussi d'appeler improprement du même nom la lettre de change,

je préfère, pour éviter toute confusion, entendre par « traite documentaire » l'ensemble des documents, et par « traite documentée » sa partie qui est accompagnée par le reste des papiers.

Le connaissement est rédigé à une personne dénommée, à ordre de et au porteur. Dans le premier cas, il est intransmissible et, par cela, inutilisable dans le crédit à l'exportation ; dans le troisième cas, il est trop facilement transmissible, c'est pourquoi, dans la pratique, on trouve surtout ce titre sous sa deuxième forme. L'endossement du connaissement est régulier s'il est daté et comporte le nom du cédant et de celui à l'ordre duquel il passe. Si le titre doit servir de gage, il porte en plus une mention comme « valeur en garantie » ; l'endossement irrégulier (en blanc) n'est que la signature du cédant apposée au verso.

Le porteur d'un connaissement avec un endos irrégulier est présumé être mandataire du cédant, mais il a la liberté de compléter l'endossement ou de prouver autrement sa qualité de propriétaire.

Le texte du connaissement est le suivant : nom de l'armateur, par exemple Compagnie Générale Transatlantique ou Messageries Maritimes ; lieu et date ; ensuite, une formule qui, dans sa rédaction la plus large, veut dire : ont été reçues de M. X... (et l'adresse de celui-ci), pour être chargées sur le vapeur Y... ou sur l'un des deux suivants, capitaine Z..., dans le port de T..., ou sur tout autre à sa place ou sur l'un des deux suivants, les marchandises déclarées par le chargeur comme il est indiqué au présent connaissement, le tout en bon état et condi-

tionnement apparents, pour être transportées à U... et là être délivrées à M. S... ou à ordre de ; plus bas, désignation de la cargaison (marques, numéros, nombre de colis, contenu déclaré, poids, cubage, valeur déclarée, taux de frêt) et facture de frais de transport.

Le contrat est signé par le chargeur et le capitaine, les conditions du transport sont divisées en générales et particulières, dont je ne citerai que les plus importantes.

Sauf les exceptions prévues dans les règles qui suivent, l'armateur assume les responsabilités suivantes :

1. Il est responsable de ce que, au moment du départ du navire, celui-ci soit dûment aménagé et outillé réglementairement, équipé et approvisionné, en bon état de navigabilité et à même d'accomplir le voyage projeté, exception faite pour les défauts et vices cachés.

2. L'armateur est responsable des fautes commises par ses préposés dans l'arrimage réglementaire, la conservation, la manutention et la livraison de la cargaison. L'armateur n'est pas responsable des dommages, avaries et pertes causées :

a) Par force majeure, fortune de mer, incendie, explosions, abordages, échouements et autres accidents de navigation ;

b) Par les guerres, les pirates, la baraterie, le pillage, le vol (à moins que le pillage et le vol aient été commis par l'équipage du navire), par arrêts ou contraintes de souverains, gouvernants ou gouvernements, par jet ou par prise, par fumigation, désinfection et autres mesures

sanitaires ordonnées par l'autorité, par mutinerie, émeutes, boycottages, grèves ou lock-outs ;

c) Par l'éclatement ou l'explosion de chaudières ou de conduites, par rupture d'arbre, d'appareils d'extinction et d'appareils de chargement, par vice quelconque du navire, de ses agrès, machines, chaudières et accessoires (sauf le cas de défauts ou vices apparents) ;

d) Par la vermine, les rats, par la piquûre de vers, la rouille, le suintement, la décomposition, le déchet de route ou la diminution de quantité tenant à la nature de la marchandise, la casse, la chaleur, la pluie, les influences climatiques, les dégâts au débarquement ou les dommages inhérents à la nature des marchandises, par l'emballage insuffisant, trop faible ou contraire aux règlements, par absence ou insuffisance d'adresse, de désignation ou de marque, alors même que des actes illégaux, des négligences, des erreurs ou des fautes du pilote, du capitaine ou de l'équipage ou d'autres personnes employées à son service auraient contribué à déterminer ou à aggraver les dommages, les accidents ou les pertes ci-dessus énumérés.

3. L'armateur a le droit, même dans ce cas, de demander aux intéressés leurs contributions aux avaries grosses.

4. Le navire a le droit de naviguer sans pilote, de charger des marchandises de toute espèce, de remorquer d'autres navires ou de leur prêter assistance, de s'écarter de sa route pour sauver des vies humaines ou des biens.

5. De plus, le navire est libre de faire relâche dans les ports qui se trouvent même en dehors de sa route

habituelle ou de son itinéraire annoncé, dans n'importe quel ordre et dans n'importe quel but, de transborder des marchandises, de les acheminer par n'importe quel navire ou navires vers leur lieu de destination.

6. Le capitaine a un droit de gage sur toutes les marchandises pour le paiement du frêt, faux frêt ou différence de frêt, et pour paiement de frais survenus : réparations, réexpédition, amendes et dommages.

7. Pour tout préjudice résultant d'une livraison tardivement ou irrégulièrement effectuée par la faute de l'armateur, celui-ci n'est responsable que du montant fixé par le présent connaissement, et seulement dans le cas où la livraison ne serait pas effectuée dans le port de destination après trois mois de l'arrivée du navire dans ce port.

8. Les armateurs ont le droit de charger en tout temps toutes espèces de marchandises dangereuses, inflammables, corrosives et explosives et celle réputée contrebande de guerre, sans que les chargeurs ou réceptionnaires puissent prétendre, de ce fait, à aucune indemnité pour quelque cause que ce soit.

Eu égard au manque absolu d'une législation et à la jurisprudence souvent contradictoire sur le connaissement — ce qui est l'origine d'un véritable chaos dans les conditions de transports maritimes et, par suite, de complications et différends parmi les participants du crédit documentaire et celui à l'exportation — la Chambre de Commerce Internationale, ayant le juste souci d'apporter certaines règles dans les cas les plus douteux, a dernièrement proposé que :

« A moins d'instructions contraires, les ordres d'ouvertures de crédit seront sujets à l'interprétation suivante :

1. Lorsque des connaissements maritimes seront exigés, des connaissements libellés « Reçu pour embarquement » ou « Reçu à quai » pourront être acceptés ;

2. Pour les expéditions du coton des Etats-Unis, les banques seront autorisées à accepter les connaissements institués par la « Liverpool Convention », c'est-à-dire des Port ou Custody Bills of Lading. Pourtant, la réserve de la délégation britannique fût que les connaissements sus-nommés ne seraient pas acceptés comme suffisamment justificatifs, à moins d'autorisation spéciale ;

3. Pourront également être acceptés les connaissements prévoyant, en dehors des clauses imprimées, le transbordement en cours de route, à condition toutefois que l'ensemble du voyage soit effectué sous le couvert du même connaissement, à moins que l'ouverture du crédit ne spécifie que le transport s'effectuera par vapeur direct. En tout cas, lorsqu'un connaissement pour une expédition par vapeur est exigé, les banques se considéreront comme autorisées à accepter des connaissements pour des expéditions par bateau à moteur ;

4. Les connaissements « Thougry Bills of Lading » émis par des agents officiels des compagnies de navigation sont admis. Par contre, les connaissements émis par les transitaires seront refusés, ainsi que les connaissements prévoyant le transport par voiliers ;

5. La date du connaissement, récépissé du chemin de

fer, etc..., sera considérée dans chaque cas comme faisant preuve de l'embarquement ou de l'expédition de la marchandise ;

6. Lorsqu'une expédition stipulée comme devant être faite « à bord » est représentée par un connaissement « reçu à bord », la date du connaissement sera considérée comme faisant preuve que les marchandises ont été expédiées au plus tard à cette date. En cas d'attestation de la mise à bord par voie d'endos, cet endos devra être daté et sa date sera considérée comme étant celle de la mise à bord ;

7. Les documents d'expédition contenant une clause restrictive concernant la réception de la marchandise en bonnes conditions apparentes seront refusés ;

8. La banque a la faculté d'exiger l'inscription sur les connaissements comme chargeur ou comme cessionnaire du bénéficiaire du crédit, ou bien que ledit connaissement soit à l'ordre du bénéficiaire et endossé en blanc par ce dernier.

Les solutions ci-dessus ont pour objet d'obvier à ce que le contenu de la lettre de crédit concernant le connaissement ne soit pas trop vague et que ses termes ne prêtent à aucune mauvaise interprétation de la part du banquier ou de l'exportateur. On sait qu'une fois la lettre ayant passé l'océan, les voies de communications téléphoniques ou télégraphiques ne sont guère aisées pour se mettre d'accord sur la signification des mots ou des phrases. En cas de préjudices ou dommages, le tiré ne manquera pas de se retirer de l'affaire ou d'avoir recours

aux réclamations qui, bon gré, mal gré, seront satisfaites.

Ainsi, il serait intéressant de connaître les complications que les éléments de la lettre de crédit peuvent comporter, aussi bien que de profiter des quelques indications et conseils en cette matière très délicate, ce que je ferai à l'étude de chaque papier de la traite documentaire.

Le connaissement correspondant à une cargaison est délivré, en principe, en quatre exemplaires originaux d'une même teneur et date pour le : 1) destinataire, 2) chargeur, 3) armateur, et 4) capitaine ; le dernier seul est timbré. Mais si le nombre d'exemplaires est plus grand, chacun d'eux en porte mention.

La clause principale du connaissement est que « l'un accompli, les autres demeurent sans valeur ». Là gît le point faible de ce titre, source de nombreuses complications entre gens de bonne foi et base de manœuvres plus ou moins honnêtes.

Dans la plupart des cas, le nombre de connaissements est plus de quatre, car on a quelquefois intérêt d'envoyer des exemplaires au transitaire, au consignataire, au banquier escompteur, sans parler de la nécessité d'expédier à l'acheteur plusieurs connaissements par différentes voies de poste afin d'être certain qu'un d'entre eux ne s'égarrera pas et arrivera à temps pour permettre de prendre possession de l'expédition à l'arrivée du navire au port.

Le porteur d'un exemplaire ne sait jamais si un autre ne s'est pas présenté avant lui et a retiré les marchandises ; il ignore même si son expédition n'est pas chargée d'un droit réel de personnes tierces, car, en cours de route, le premier acheteur, c'est-à-dire le destinataire,

aurait pu vendre la commande, le chargeur aurait pu toucher une avance sur son exemplaire, un autre porteur aurait pu escompter le sien ou le mettre en gage. Ainsi, des conflits sont probables : 1° entre plusieurs porteurs-acheteurs de la même cargaison ; 2° entre plusieurs prêteurs-escompteurs ou gagistes ; 3° entre acheteurs et banquiers ; 4° entre acheteurs avec ou sans connaissance, etc., etc...

Il est vrai qu'en cours de route, l'expéditeur, le consignataire ou le bénéficiaire du crédit peuvent demander au capitaine d'émettre un ou plusieurs « deliver orders » (bon de livraison) pour leur permettre de disposer d'une partie déterminée de la cargaison, mais le cessionnaire de ce nouveau titre ne peut pas concourir avec un porteur d'un connaissance, parce qu'il n'a aucun droit réel sur les marchandises ; il peut seulement se retourner contre le cédant en vertu d'une action personnelle. Il est donc faux d'admettre que les « deliver orders » sont des coupons d'un connaissance. (Thaller et Ripert).

En présence de plusieurs concurrents, dont chacun possède un titre équivalent, le capitaine s'en tient au critérium de temps et donne la priorité au porteur jouissant antérieurement de ses droits. Cette préférence est établie avec la précision de journée, d'heure et de minute.

On a suggéré de dissocier les deux qualités du connaissance : titre de propriété et titre de gage, pour éliminer le conflit entre acheteurs et banquiers. Ensuite, on a proposé des connaissances transférant la propriété avec un nombre limité d'exemplaires et ceux dépourvus de cette qualité pour le chargeur consignataire et transi-

taire par exemple, au nombre à convenance. Enfin, on croyait résoudre le problème par l'établissement d'un seul exemplaire, titre de propriété, destiné à l'acheteur de l'expédition.

L'unique exemplaire du connaissance, sauf naturellement celui du capitaine et de l'armateur du bâtiment, donne l'illusion de simplifier les choses, mais il s'en faut de beaucoup : le porteur ne saurait pas profiter du titre entre ses mains pour solliciter des avances partielles chez divers banquiers et aux meilleures conditions par la division du crédit et la quantité de prêteurs, et il risquerait, en plus, de perdre la seule preuve immédiate de son titre de propriété, étant donné l'insécurité des voies de poste. On ne peut pas non plus admettre cette réplique que les intéressés peuvent s'assurer contre le risque de perte du courrier ou bien recourir aux moyens de la procédure civile pour prouver leurs droits : ce ne sont là que des simulacres d'issue par trop compliqués, longs et coûteux.

La solution de faire partager la cargaison en parties et qu'à chacune devrait correspondre un connaissance, n'a pas également l'avantage de séduire les théoriciens, et ceci pour cette simple raison qu'elle offre autant de risques et d'inconvénients que ceux du connaissance ordinaire multipliés par le chiffre de parties de la cargaison.

Dans la pratique, on fait usage d'un nombre limité de connaissances conférant le droit de propriété et de gage ; il sont numérotés comme les lettres de change : « prima », « secunda » et ainsi de suite, les autres portent la formule : « copie sans valeur ».

En résumé, la juste circulation des connaissances n'est pas résolue, pour le moment, ni par la doctrine, ni par la jurisprudence, ni par la pratique, le porteur risquant toujours d'être évincé de ses droits de propriétaire ou de constater avec surprise une charge réelle provenant de mise en gage d'un autre exemplaire. Les seules garanties qui y suppléent sont, d'un côté le Code Pénal, et de l'autre côté, le crédit soit personnel, soit bancaire par caution, nantissement ou simple lettre d'introduction.

La traite documentée est gouvernée par les dispositions générales de la lettre de change, en France, d'après le livre premier, titre VIII, articles 110-190 du Code de Commerce, et je n'y ajouterai que ses traits propres.

Le contrat d'achat-vente peut prévoir, comme règlement, le paiement ou l'acceptation de la traite documentée : 1) à vue ; 2) à x... jours de vue ; 3) bien rarement à une date fixe, en raison de l'impossibilité de prévoir les circonstances du trajet de la cargaison ; 4) ou enfin à x... jours de date ; mais ce règlement est conditionné par la remise de documents au tiré. Seules, la loi française et celles sous son influence n'admettent pas l'acceptation conditionnelle ; les autres législations, en vertu du caractère synallagmatique du contrat, jugent l'acceptation nulle et non avenue, même envers les tiers, si le tireur n'a pas réalisé ses engagements. Ainsi, la traite documentée peut être rédigée « documents contre paiement » et « documents contre acceptation » (traite D/A).

Le paiement de la traite peut avoir lieu « à vue » sans acceptation, ou elle peut être marquée « D/P » qui demande la présentation préalable de la traite à l'accep-

tation pour engager déjà le tiré indirectement en faisant courir l'échéance, mais cette acceptation n'a aucune valeur juridique, car le contrat prévoyait le « paiement ». Ainsi, par exemple, le protêt faute d'acceptation serait inutile, le recours contre les endosseurs impossible. Il faut attendre jusqu'au moment du paiement pour savoir si le tiré a accompli ou non sa promesse ; il en résulte que l'exportateur réfléchira bien s'il doit tirer une traite D/A : il ne s'y décidera qu'ayant une absolue confiance dans l'importateur. De même, le banquier qui sera sollicité d'accorder un crédit sur une transaction pareille sera plus récalcitrant et se montrera de beaucoup plus difficile.

On indique généralement entre guillemets que l'achat peut être réglé « contre paiement » ou « contre acceptation », mais, en réalité, la volonté des parties est moins ostensible. Les traites ne sont pas toujours marquées des initiales, ce qui, d'ailleurs, ne fait pas comprendre beaucoup le mode de règlement. Tout au plus, cela donne un indice de l'intention unilatérale de la part du tireur : il faut se référer au contrat primordial ou à la correspondance mutuelle entre exportateur et importateur, ou enfin au contenu de la lettre de crédit documentaire. Là encore, par suite de multiples raisons, les pensées, souvent, ne trouvent pas de corollaires précis : il est même parfois très difficile de saisir s'il s'agit d'un des deux modes de règlement.

Du côté des négociants, ce qui contribue aux malentendus c'est surtout l'ignorance des langues étrangères, et par suite, fausse traduction ou interprétation, négli-

gence, mégarde, insuffisante instruction des questions de droit et de crédit.

Voici quelques exemples à l'appui. Un entre cent :

Un Argentin conclut un contrat ou confirme par lettre les conditions d'achat comportant la formule habituelle « paiement contre documents » et se voit présenter la traite, parvenue par avion, au bout de huit jours, à l'époque où la cargaison a fait à peine un quart de son trajet ou, ce qui est pis, se trouve encore au port d'embarquement, étant donné que le capitaine peut délivrer le connaissement quelques jours avant le départ du navire ou faire charger les marchandises sur « l'un des deux suivants ». Ceci est simplement le résultat d'un oubli de l'adjonction d'une petite phrase : « à l'arrivée des marchandises à destination ».

Un exportateur a mis « port dû » au lieu de « fob » sur la lettre adressée à l'expéditeur ; celui-ci, en possession de l'original du connaissement, tirera de l'argent à bon marché, car il sera en état d'obtenir un crédit sur le dos du vendeur : ainsi, les éléments du crédit à l'exportation serviront au crédit à l'expédition.

Les petits importateurs, entraînés par les affaires, dépensent tous leurs fonds et restent souvent sans moyens pour subvenir aux faux-frais ou à l'achat du billet de passage. Ils n'osent naturellement pas solliciter leurs connaissances et ignorent complètement qu'ils possèdent entre leurs mains un connaissement qui leur permet de monnayer leur avoir en marchandises qu'ils avaient expédiées. La situation devient amusante lorsqu'ils s'embar-

quent grâce à la magnanimité du chargeur, mais lui laissent le soin et le profit de transmettre les connaissements.

Les négociants se donnent rarement la peine de lire les contrats de transport et de la police, ils se perdent dans les subtilités du contrat de gage (confusion, par exemple, de « nantissement » et de « gage »). Les banquiers eux-mêmes commettent des fautes à cause d'une connaissance imparfaite de la loi locale, ou bien font des imprudences comme celle-ci : ils se dessaisissent des documents avant l'acceptation et le paiement « documents contre paiement » ou avant l'acceptation « documents contre acceptation ». Ils ne se rendent pas compte que la lettre officielle de l'acheteur spécifiant qu'il va retirer les marchandises agissant en qualité de mandataire de la banque, ne présente point une garantie, car, en cas de faillite de l'importateur, les marchandises à son nom et trouvées sur wagons, en allèges ou en quai, appartiennent à la masse créancière.

Le tiré d'une lettre de change ordinaire, s'il paie en acompte ou avant l'échéance, « est responsable de la validité de son paiement », ce qui n'est pas de rigueur pour la traite documentée « document contre paiement », mais applicable si la convention stipule « documents contre acceptation ». Dans le premier cas, la date est en faveur seulement du débiteur, qui peut y renoncer et s'acquitter antérieurement ou partiellement, car le tireur ignore même la date du paiement, et s'il fait présenter la traite à l'acceptation ce n'est que pour faire courir l'échéance ; tandis que dans la deuxième éventualité, la date est fixe et au profit des deux parties. Le créancier

n'a d'ailleurs aucun intérêt pour que le tiré paye avant l'échéance ou partiellement. La somme retranchée du montant de la traite, en cas de paiement anticipé, est nommée très improprement « réescompte », car ceci n'a rien à voir avec le réescompte d'une lettre de change. Si une hausse du taux d'escompte survient après, le débiteur réalise un bénéfice net, et inversement, il perd si le taux d'escompte baisse.

La présence des connaissements et de la cargaison ne modifie en rien le caractère essentiel de la lettre de change, et il faut reconnaître que la provision de la traite documentée est constituée, comme pour toute autre traite, par la créance qui a pris origine dans le contrat d'achat : les marchandises ne font que la représenter.

Mais si l'on se tient au contrat, on s'explique difficilement pourquoi l'exportateur qui avait vendu les marchandises garde les connaissements, les fait escompter, dispose des marchandises, etc., etc... Qui est-ce qui est propriétaire de l'expédition dans l'espace compris entre la conclusion du contrat d'achat et le paiement ou acceptation du tiré, suivant les conditions du même contrat « documents contre paiement » ou « documents contre acceptation » ?

Est-ce l'exportateur encore, ou l'importateur en vertu du contrat, ou le banquier conformément à la lettre de crédit, ou bien le porteur d'un connaissement ? MM. Lejeune et Terrel se sont efforcés d'appliquer à ce problème la condition résolutoire du contrat synallagmatique

(art. 1183 du Code Civil) (1), à savoir : l'acheteur est propriétaire en vertu du contrat sous condition résolutoire jusqu'au moment de l'acquittement ; entre temps, le vendeur agit comme son mandataire, les cessionnaires de connaissance n'acquièrent également que des droits conditionnels, ce qui n'empêche pas, toutefois, de tenir le tiré responsable selon les articles 1174 et 1184 du Code Civil (2). Cette hypothèse n'est pas compatible avec la réalité : elle ne saurait pas expliquer comment le mandataire, à l'insu ou même parfois contre l'intérêt du mandant, peut exercer son droit de gage, qui n'est qu'une partie du droit de propriété, en escomptant la traite.

L'escompte de la traite documentée est identique à l'escompte d'une traite en droit commun, les connaissances ne changeant en rien le fond de cette opération, qui peut être effectuée avec ou sans garantie, d'après les uns ; elle présente un aspect *sui generis* comme l'escompte d'un warrant, car le gage de connaissance et l'endos de la traite sont simultanés et ne font que deux parties d'une même opération, d'après les autres.

Il est évident que lorsque la traite a été acceptée par le tiré « documents après acceptation », l'escompteur n'a aucun recours, ni contre le tiré, ni contre les co-obligés.

(1) Art. 1183, C. C. Fr. La condition résolutoire est celle qui, lorsqu'elle s'accomplit, opère la révocation de l'obligation et qui remet les choses au même état que si l'obligation n'avait pas existé.

(2) Art. 1174 C. C. Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige. Art. 1184 C. C. Fr. La partie envers laquelle l'engagement n'a point été exécuté a le choix de forcer l'autre à l'exécution de la convention, lorsqu'elle est possible, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts.

Par contre, en cas de réalisation des droits de gage, il a la préférence devant tout porteur d'un connaissance, mais seulement jusqu'à concurrence de sa créance, car il n'est nullement propriétaire des marchandises. Le cas sera différent pour le banquier de crédit documentaire qui a payé ou accepté des traites en vertu de la lettre de crédit documentaire et qui, ainsi, a agi plutôt en négociant.

Les documents de la traite documentaire peuvent être épinglés à tout effet de commerce : lettre de change (Bill of exchange), billet à ordre (Promisory note) et chèque (check) documentaire, sauf naturellement au warrant.

Le billet à ordre est surtout employé par le capitaine du navire pour se procurer des fonds en cours de route en gage du prix total de frêts, mais cette opération n'a qu'un rapport lointain avec le crédit à l'exportation et elle se traduit régulièrement plutôt par encaissement ; par contre, il est devenu de coutume d'utiliser le chèque dit « documentaire ».

Les exportateurs, au lieu de se servir d'une traite payable à vue, ont l'avantage, vu l'économie du timbre, d'envoyer ce genre de papier. Les banquiers n'y voient pas un grand inconvénient, d'autant moins que son emploi est de plus en plus fréquent. Pourtant, le chèque documentaire juridiquement jugé n'est ni chèque ni lettre de change, mais un mélange malencontreux de ces deux effets : il est tiré par le créancier-exportateur sur le débiteur-importateur. Cependant, la provision du tiré n'est pas seulement préalable, exigible et disponible : son existence même est encore discutable en raison de la con-

dition résolutoire du contrat d'achat. Le chèque documentaire diffère, en plus, de la lettre de change par son contenu. Une fois de plus, le défaut d'une législation en matière du crédit à l'exportation se fait sentir ; une fois de plus, l'usage et la convenance l'emportent sur la théorie.

Le chèque est utile tant qu'il s'agit de règlements de sommes petites ou moyennes à l'intérieur du pays, mais pour le crédit commercial entre différents pays, la traite paraît mieux s'y prêter eu égard à ce que les marchandises demeurent longtemps en route, qu'elles changent souvent de propriétaire et que chacun de ceux-ci est soucieux d'avoir une certaine garantie.

Nous avons vu que la compagnie de navigation laisse à la charge de l'expéditeur la grande majorité des risques qui peuvent survenir durant l'itinéraire du vapeur. Dans ces conditions, l'exportateur peu au courant de leur importance dans les transports maritimes et des moyens et frais pour se prémunir contre eux, n'aurait jamais osé s'aventurer à expédier des marchandises sans être d'avance payée intégralement ; le banquier aurait exclu de son activité le crédit à l'exportation, s'il n'y avait pas une compagnie d'assurance qui techniquement est outillée pour, et qui, contre une taxe relativement minime (*premium*, prime) et d'avance connue, s'engage, par un certificat spécial (*policy*, police) à supporter les pertes occasionnées en cas de survenance de ces risques.

Pour comprendre les conditions du contrat d'assurance, il ne faut pas littéralement tenir compte de son texte : les « Lloyds » n'ont guère modernisé leur voca-

bulaire. En principe, on peut déclarer que, sauf cas tout à fait exceptionnels, les compagnies assurent tout et contre tout ce qui est prévu dans la demande de l'expéditeur, la prime, naturellement, demeurant variable. La formule habituelle, assez vague, est « contre tout risque, guerre, vol compris ».

Avant l'expédition, l'intéressé doit se renseigner exactement sur les conditions du trajet de la cargaison, consulter les personnes compétentes, car il peut subir de lourds préjudices, ignorant les principaux risques inhérents à la marchandise ou probables jusqu'au moment de l'arrivée à destination. Le banquier ne manquera pas de regarder de près la police qui est endossée à son ordre et doit lui garantir sa créance dans le cas où son gage réel aurait perdu une partie ou toute sa valeur.

Toute personne intéressée peut faire assurer les marchandises : l'exportateur, le chargeur, le tiré ou son mandataire, avec ou sans désignation du mandant. L'assurance peut concerner une ou plusieurs expéditions, sur un itinéraire déterminé et durant une période limitée, ou dans toutes les directions (*floating policy*, police flottante ou police d'abonnement ; *time policy*, police à terme ; *value policy*, police à forfait). La prime n'est payée que chaque fois que le bénéficiaire s'expose réellement aux risques prévus dans le contrat, et l'on touche l'indemnité afférente au sinistre.

La valeur des marchandises est fixée de gré à gré, et il est évident que le négociant ajoutera, au prix d'achat, tous les frais supplémentaires comme le transport, l'assu-

rance elle-même, les droits de sortie et d'entrée, droits consulaires, etc..., et son bénéfice escompté.

La police est valable pendant une période limitée, ordinairement un mois, et si jusque là l'acheteur n'a pas retiré les marchandises, le consignataire est chargé de les réassurer.

Si l'expéditeur, ou plus souvent la compagnie de navigation, fait profiter l'intéressé de sa police flottante souscrite avec une compagnie d'assurance, ils délivrent un « avenant » ou un « certificat » d'assurance qui remplacent la police et qui sont joints à la traite documentaire ; la taxe de garantie, le montant de la valeur assurée et le pourcentage d'une assurance particulière, comme contre le vol, sont additionnés sur la facture de frêt du con-naissement.

Relativement à l'assurance, la Chambre de Commerce Internationale a pris des résolutions qui correspondent, d'ailleurs, à la pratique courante :

1. Les banques ont le droit d'accepter soit des polices d'assurance, soit des certificats d'assurance des courtiers, à moins que la remise d'un certificat ne soit pas expressément exclue.

(La délégation britannique lui a opposé un autre principe : qu'on refuse les certificats d'assurance à moins d'une instruction spéciale ; ceci s'explique par maintes sentences de la justice anglaise statuant qu'un certificat est insuffisant lorsqu'une police a été exigée) ;

2. Les banques peuvent considérer comme minimum d'assurance le montant de la facture ou le montant du règlement, si celui-ci est supérieur ;

Lorsque les risques à courir ne sont pas dénommés, les banques se contenteront d'une assurance contre les risques maritimes ;

4. Si une police ou un certificat est réclamé pour une expédition par voie terrestre, les banques se contenteront d'une assurance couvrant les risques ordinaires de transport ;

5. Lorsqu'un crédit stipulera « assurance contre tout risque », les banques veilleront à ce que les documents d'assurance soient aussi complets que possible, mais elles ne sauraient être tenues responsables au cas où certains risques ne seraient pas couverts.

Le consul du pays importateur, avant l'embarquement, délivre une facture dite consulaire qui a pour but de : 1° constater l'origine de l'expédition, ce qui est nécessaire pour savoir quel tarif douanier on doit appliquer suivant les traités de commerce ; 2° de percevoir les droits consulaires ; 3° de confirmer la valeur de la facture et les frais approximatifs jusqu'au point de destination et la description détaillée des marchandises pour faciliter l'examen, la vérification de la cargaison et le calcul de l'administration douanière ; 4° d'acquérir la certitude que les données sont sincères par la déclaration imposée à l'expéditeur qui, sous la foi du serment, signe une formule disant que la présente facture consulaire est exactement égale à la facture commerciale.

Au dos de la facture consulaire le consul certifie que la présente facture est conforme aux dispositions de la loi et qu'en même temps il a légalisé quatre exemplaires de la même teneur.

Les factures commerciales sont celles délivrées par le vendeur pour être remises à l'acheteur, elles n'ont pas de valeur juridique dans le sens de la preuve d'avoir acquis la propriété de la commande, excepté le cas où le contrat d'achat précède ou suit leur texte, n'empêche qu'elles sont très utiles pour : 1° l'établissement de la facture consulaire ; 2° permettre à l'importateur de vérifier la commande d'après le contrat ; 3° donner la possibilité au banquier de se faire une idée sur la transaction commerciale et de constater la conformité de l'exécution de la commande avec la lettre de crédit documentaire. A ce sujet le banquier peut trouver dans les factures commerciales des indications très importantes surtout à défaut d'un contrat de vente. Voici à titre d'exemple quelques formules les plus usitées sur les factures :

Prix : loco fabrique, package extra, emballage en sus, ok — si tout est parfait, fob — avec remise au port, cif (cost, insurance, freight = caf (coût, assurance, frêt) — prix global comprenant également les frais d'assurance et le transport, « duty paid price » — droits de douane compris, « in bond price » — prix en douane.

Transport : « carriage forward » — en port dû ; « carriage paid » — franco de port ou port payé.

Livraison : « prompt delivery » — livraison immédiate ; « to arrive » — sous réserve d'arrivée normale du navire ; « by instalments » — en plusieurs fois.

Règlement : C. O. D. (cash on delivery) contre remboursement ; C. W. O. (cash with order) payable à la commande ; « spot cash » après avoir pris possession de la

marchandise ; « in general bond » à l'entrepôt des magasins généraux ; « prompt cash » paiement prompt, sous entendu dans une quinzaine de jours après la date des factures.

Le Congrès de la Chambre de Commerce Internationale, réuni à Amsterdam au mois de juillet 1929, a arrêté ce qui suit en matière de factures commerciales relatives au crédit documentaire :

1. Ce document devra être établi au nom du donneur d'ordres ou de toute autre personne désignée par lui ;

2. Les banques pourront exiger que la dénomination de la marchandise dans la facture soit faite dans les termes employés dans l'ouverture de crédit. En ce qui concerne la qualité de la marchandise les banques seront tenues seulement d'exiger que la description dans la facture correspondante à celle de l'ouverture de crédit, elles accepteront cependant que les documents de transport et d'assurance ne portent qu'une indication générique.

3. Lorsque d'autres documents sont exigibles, tels que facture consulaire, certificat d'origine, certificat de poids, certificat d'expertise ou d'analyse, sans autre précision, les banques pourront accepter ceux présentés.

4. Comme preuve du poids en cas d'expédition par chemin de fer, les banques pourront se référer à l'attestation y relative figurant habituellement sur les récépissés de chemin de fer ou sur le duplicata de la lettre de voiture pourvu qu'il soit régulièrement établi.

TITRE II

L'ORGANISATION DU CRÉDIT A L'EXPORTATION EN ANGLETERRE

Londres, centre international du crédit. — Les causes historiques, économiques et financières de son développement. — La structure bancaire. — Le marché d'escompte et le marché d'argent. — La Banque d'Angleterre : sa politique monétaire et sa politique d'escompte. — Le crédit par acceptation ; ses modalités et son fonctionnement pour le financement de l'exportation, de l'importation et des échanges entre deux pays étrangers. — Effets économiques et monétaires du crédit par acceptation. — Le crédit à l'exportation : escomptes, avances, ouvertures de crédits, overdraft, cash credit, letter of lien, letter of hypothecation ; revolving credit, deposit. — La rivalité entre Londres et New-York pour le financement du commerce extérieur international.

Il est juste de placer l'Angleterre en tête des autres pays dans l'étude du crédit à l'exportation, car c'est là que le crédit avec de larges perspectives au-delà du foyer national a vu le jour, c'est là qu'il a trouvé les conditions les plus propices pour son développement et c'est là

encore que nous pouvons admirer le zénith de son évolution.

Londres, malgré une forte concurrence d'autres centres et surtout en dépit de la lutte pour la suprématie financière du monde entre Fleetstreet et Wallstreet, dominera encore pour longtemps ses rivaux ; d'ailleurs, sa prépondérance ayant des bases construites sur du roc, est peut-être inséparable du progrès dans les mouvements internationaux économiques et financiers. Il est hors de doute que dans l'état actuel des choses aucune puissance ne saurait déplacer le Clearing-House de l'Univers.

L'hégémonie de Londres est le fruit des efforts séculaires, d'un travail spirituel constant, d'une poursuite interrompue vers un but bien compris à côté des conditions naturelles nettement favorables ; donc, il semble évident, d'ores et déjà, que cette position à travers des difficultés énormes et en face de concurrents redoutables est garantie pour tout avenir de rester, tout au moins, à un des rangs les plus importants.

On doit à la vérité historique de constater que le crédit d'une envergure internationale fût pour la première fois pratiqué en Hollande, mais les banquiers hollandais, composés en majeure partie d'immigrés et unis par ailleurs, par des liens de sang, ont vite pressenti la future capitale du crédit mondial ; ainsi nous assistons au XVIII^e et surtout au début du XIX^e siècle à un véritable exode de familles qui traditionnellement se consacraient aux opérations bancaires, comme les Rotschild, les Baring, les Hope, les Groschen et les Schôder.

La composition insulaire du pays, sa situation géo-

graphique avec un accès facile aux autres contrées, sa communication relativement rapide et bon marché avec tous les continents grâce à un peuple marin et à une flotte marchande hâtivement construite, l'intérêt invétéré des nationaux porté vers les pays inconnus, les qualités de commerçants et de banquiers propres à la race, devaient forcément créer des courants d'échanges de biens avec l'étranger.

Ces facteurs, ayant joué durant des siècles, ont grandement augmenté la richesse nationale ; l'industrialisation, et la politique libre-échangiste surtout au siècle dernier, ont été les causes successives de l'accumulation de capitaux, de la conquête des colonies fournissant les matières premières et les denrées alimentaires, des débouchés absorbant les produits fabriqués et de l'élargissement des relations économiques en général.

L'Anglais exploitait et tirait du monde entier tout ce qu'il lui fallait pour son industrie et envahissait encore tout le monde avec tout ce dont il n'avait pas besoin, ainsi à double titre il était correspondant de l'étranger.

Le commerçant, dans ces échanges intenses acquiert aisément une connaissance suffisante des pays et des hommes, ce qui lui paraît très précieux, voire même digne de la faire exclusivement conserver entre les membres de sa famille, mais pour en profiter autrement. Ses relations commerciales lui ayant valu une bonne réputation, il fût souvent sollicité de donner son opinion sur un voisin plus ou moins éloigné, à la longue il rend service par son acceptation, enfin il abandonne son ancienne profession et se fait don-

neur de garanties de bonne fin. L'homme jadis « marchand » est aujourd'hui « merchant banker ».

L'hypothèse de lier l'origine financier du marché anglais aux relations commerciales de celui-ci me paraît de toute conséquence, raison de plus, si nous y ajoutons la création à Londres d'un centre universel de matières premières cotées en livres sterling, et l'emploi fréquent de cette monnaie pour tout règlement international.

Mais tout financement, à vrai dire, aurait été entravé si la garantie de l'accepteur n'avait pas trouvé une reconnaissance réelle et effective sur le marché local, national et international ; le tireur doit avoir la certitude que la traite acceptée pourra être vendue par sa valeur intrinsèque et par la possibilité de la monnayer à tout moment, d'où la nécessité de compléter le marché d'acceptation par ceux d'escompte et d'argent.

En effet, la place de Londres est caractérisée par la collaboration de ces trois marchés, chacun organisé pour le mieux afin de répondre à ses besoins, but et fonctionnement, tous excellent par une spécialisation au suprême degré, par une souplesse et une solidité exemplaires et par une régularité et précision surprenantes.

Sur le marché anglais on distingue :

1° Les banques de dépôts, a) Joint Stock Banks et b) Private Banks.

En 1900 les cinq principaux Joints réunissaient 385 millions de livres st., de nos jours les dix principaux Joints (Clearing Banks) : Midlank Bank, Lloyds Bank, Barclays Bank, Westminster Bank, National Principal

Bank, Martins Bank, Williams Dicken's, Glyn Mills, National Bank Cutts Co, ont largement augmenté leurs dépôts, on les estime à L. 2.000.000.000 ; détentrices des $\frac{3}{4}$ des disponibilités du marché anglais elles présentent une force exorbitante, ce sont elles qui forment la base du marché d'argent, leur appui est nécessaire non seulement aux divers banquiers, mais aussi à l'Etat lui-même.

Les Joint auraient pu ne pas suivre le taux d'escompte de la Banque d'Angleterre qui hausse celui-ci p. e. pour des raisons monétaires ; leurs ressources, d'un côté, et les dispositions légales, d'un autre côté, les rendent de beaucoup plus indépendantes à l'égard de l'institut d'émission que ceci n'a lieu dans n'importe quel autre pays ; de plus, il faut noter que la Banque d'Angleterre a ceci de particulier qu'elle n'est pas une banque d'émission et de réception assimilable à ses sœurs européennes. Effectivement, le rôle que la Banque d'Angleterre joue comme distributrice de crédit se manifeste de façon singulière ; il est vrai qu'elle fait l'escompte et l'émission des billets, mais ces opérations n'ont ici aucun rapport direct, la dernière ne suit point les fluctuations du crédit, car elle a une limite d'avance fixée, et n'est destinée que pour comble le vide du Trésor.

Ainsi la Banque d'Angleterre, composée de deux départements officiellement isolés : Banking Département et Currency Département, supplée le crédit de l'un d'eux par l'autre et inversement, et dans le cas qui nous occupe pour la hausse du taux de l'escompte, elle usera d'un détour, notamment : elle empruntera à des conditions avantageuses des fonds aux Joint, qui démunies d'une grosse par-

tie de leurs dépôts, demanderont les retraits de leurs prêts aux négociants d'escompte et aux maisons d'escompte, celles-ci s'en acquitteront par moyen de réescompte auprès de la Banque d'Angleterre au taux élevé, et ainsi par voie de descendance la hausse du taux d'escompte sera établi sur le marché. L'influence de la Banque d'Angleterre sur la vie économique s'exerce surtout par sa grande compétence technique et sa haute valeur morale et rien que ceci lui garantit déjà la mission d'inspiratrice et de contrôlease.

M. Walter Leaf, président de la Westminster Bank a déclaré à une assemblée générale en 1927 que le système bancaire britannique tend à conférer au Big Five le pouvoir monétaire et la centrale du marché des capitaux ; cette affirmation correspondait parfaitement à la réalité. Le gouvernement ne tarda pas à s'apercevoir du grand danger qui le menaçait et il prit des dispositions pour enrayer l'ascension croissante des Joint à leur domination de la vie économique en Grande-Bretagne : 1° veto à la concentration ; 2° le contrôle de la monnaie et le pouvoir qui en résulte de créer du crédit est confié exclusivement au Trésor ; 3° le contrôle d'escompte appartient maintenant à la Banque d'Angleterre ; 4° la surveillance constante de la politique du Big Five par le Gouvernement et la Banque d'Angleterre.

Ce sont encore les Joint qui, ayant rendu impossible le recours aux emprunts, ont amené en 1919 le Gouvernement anglais à adopter une saine politique financière et, ensuite, à stabiliser la livre, à revenir à l'étalon d'or et à la parité d'avant-guerre. Cette question fût le sujet d'une

polémique ardente, les adversaires de cette décision alléguaient sa prématurité vu la situation économique d'alors, ou bien, en raison des pertes inévitables qui en découlaient pour tous les industriels par la baisse générale de prix et ainsi la qualifiaient d'un sacrifice fait par l'industrie à la finance ; — les partisans, par contre, ont démontré la nécessité plus urgente de rétablir le marché financier à Londres par une abondance des acceptations de tirages étrangers, par la renaissance de la confiance dans la livre sterling qui doit redevenir la monnaie internationale dirigée à Londres, ayant pour auxiliaires les « London bills » et les « banking bills », par la stabilisation des conditions d'emprunt que ce soit par avances en banque ou par escompte de traites acceptées. Mais là la Banque d'Angleterre eut à résoudre un dilemme fort délicat : Un taux d'escompte bas aurait considérablement soulagé l'état critique des industries britanniques par le bon marché du crédit ; un taux d'escompte élevé est sous-entendu dès la stabilisation et la valorisation de la livre afin de favoriser l'afflux de capitaux nécessaires à l'alimentation du marché d'argent et d'escompte, d'entretenir la stabilité du change par la garantie d'une certaine plus-value de la livre par rapport au dollar, d'attirer le métal jaune qui lui fait bien souvent défaut par suite de sa politique de libre circulation de l'or, et, par le principe traditionnel d'assurer d'un côté une invariable émission de billets de banque et de l'autre côté, un montant du portefeuille de dépôt — source fondamentale de crédit — relativement constant aux mêmes époques de l'année (open market policy), ce qui entraîne obligatoirement ceci, que la réserve

d'or suit les fluctuations de la réserve bancaire, ainsi, dès que les dépôts augmentent, l'encaisse d'or diminue et inversement (or  portefeuille, émission : constante).

Cette politique de dépôts à côté de celle du taux d'escompte, est encore un autre moyen dont se sert la Banque d'Angleterre pour affirmer son contrôle sur le marché.

D'après le journal de l'Institut des Banquiers à Londres (*Bankers Magazine*) de 1875 à 1891 il y avait 125 modifications du taux d'escompte, motivées par l'entrée et la sortie d'or, ce qui revient à un changement de conditions de crédit tous les quarante jours, en Allemagne durant la même période 63 modifications ; en France à peine 19 ; par ailleurs il est avéré que de 1898 à 1912 le taux officiel fût changé 73 fois, en France — 11 fois, avec un taux moyen pour l'Angleterre 3,60 contre 3,01 en France.

La Banque d'Angleterre tient régulièrement à ce que le taux d'escompte suive les fluctuations presque quotidiennes des affaires, tandis que la Banque de France ayant une limite d'émission (actuellement 58 milliards et demi), tâche d'assurer un taux bas et constant, elle n'hésite même pas d'acheter de l'or à l'étranger ou d'accorder des primes aux vendeurs au lieu de hausser le taux d'escompte.

Plusieurs pays n'ont pas manqué de critiquer cette politique de la Banque de France parce que - disaient-ils - elle possède quelque facteur artificiel, mais ils ont fini par l'imiter.

Une des plus dures épreuves dans son histoire qu'a dû certainement subir l'industrie britannique est celle de 1929. Au début de cette année la spéculation en call money

sur la Bourse (Stock Exchange) à New-York attirait des disponibilités d'autres centres ; on assistait à cette paradoxale situation qu'un taux d'escompte élevé persistait dans un pays du plus grand stock d'or, et, comme de l'autre côté, la livre accusait une certaine faiblesse par rapport au franc français et à la reischmark, ce qui se traduisait par de massives sorties d'or vers Paris et Berlin, la Banque d'Angleterre, afin de défendre sa réserve du métal jaune, était forcée d'augmenter successivement son taux d'escompte de 4 1/2 à 5 1/2 en Février, au printemps, en été ; enfin, le 26 septembre, il fut porté à 6 1/2 ; on supposait une nouvelle élévation, mais la débâcle à New-York entraîna un courant inverse au précédent : les capitaux disponibles, cherchant un emploi lucratif, se dirigeaient vers Londres pour l'achat des acceptations et les prêts à court terme ; ainsi la Banque d'Angleterre a réduit le taux d'escompte à 6 % le 31 Octobre, à 5 1/2 % le 21 Novembre, à 5 % le 14 Décembre — fait extraordinaire à l'époque du resserrement habituel du crédit — et ensuite le taux est tombé même jusqu'à 4 %.

Ainsi Londres, malgré des conditions désavantageuses résultant de la situation intérieure du pays, malgré une encaisse d'or relativement faible, a pu rétablir l'équilibre en vertu seulement de son organisation bancaire de son marché international des acceptations et de l'existence ininterrompue de vastes emplois de capitaux.

Or, il est juste de soutenir que le retour à l'étalon or et à la parité de 4,86 dollars furent effectués dans une époque peu favorable, et que ces actes ont certainement enterré plusieurs industries exportatrices, mais il est hors

de doute que la Grande-Bretagne n'aurait pas pu agir autrement : le malaise dont elle souffre est de nature économique, comme : industrialisation de pays antérieurement acheteurs de produits anglais, hauts salaires, outillage trop ancien ou trop développé, les charges de la politique sociale des Trade Unions, etc... ; tout ceci ne serait guère changé par l'adoption d'une autre politique financière et monétaire que celles de 1919 et 1925 qui ont eu pourtant pour résultat la reconstitution de la confiance dans la livre sterling et, par voie de conséquence, le rétablissement du marché international de Londres, ce qui constitue de grosses ressources pour les exportations invisibles.

D'après les estimations des experts en 1928, les bénéfices de Londres, comme centre financier international, se sont élevés à 65 millions de livres sterling, sur 149 de bénéfices du pays ; les industries exportatrices vendent pour 600 à 700 millions de livres sterling par an, et les revenus de capitaux placés à l'étranger s'élèvent à 285 millions ; il n'en reste pas moins certain que la situation du marché de Londres est très sensible aux courants de capitaux dans d'autres pays, qui affectent son stock d'or qui décroît dernièrement à un taux de 300.000 livres sterling par jour et menacent par là de déprécier la monnaie et de favoriser le cours des changes étrangers, donc effondrement du crédit et bouleversement de la balance commerciale ; son caractère international lui fait sentir les effets de l'évolution d'autres centres, mais jusqu'ici la Banque d'Angleterre, au milieu de difficultés internes et externes, a su réagir avec une certaine liberté de mouvements et résoudre efficacement les problèmes du jour.

Les Joint ont connu beaucoup de difficultés pendant la guerre, en raison de l'instabilité de prix et de la livre, mais elles se sont vite rétablies, elles ont même consolidé leurs positions par la création de multiples succursales et par un vaste mouvement de concentration, soit par fusion, soit par amalgame avec les private banks, foreign banks et colonial banks-tendance déjà fortement accentuée avant la guerre — ce qui leur a permis de simplifier les services bancaires, d'accélérer l'exécution des ordres et de mieux répartir les risques. Elles ont entamé enfin une large activité à l'étranger. Les banques de dépôts que l'on considère comme britanniques, ne possèdent pas d'ordinaire de succursales, mais elles sont tout de même représentées hors des frontières du Royaume-Uni et sur les principaux points du monde, au moyen d'affiliations, et ceci pour profiter des avantages conférés aux banques locales ; ainsi toutes les banques de Big Five, sauf la Midland Bank, sont intéressées dans des établissements de crédit en France, en Belgique, en Amérique du Sud ; la Barclays Bank, par exemple, contrôle la National Bank of New Zealand ; la National Provincial Bank, avec les Lloyds Bank, ont des intérêts dans la Bank of British West Africa et la Westminster paraît s'intéresser à une importante banque canadienne (1).

Il faut noter le phénomène inverse : la collaboration récente des banques étrangères établies en Angleterre, avec certaines banques locales, ce qui ne manquera pas d'amener d'heureux résultats dans l'attitude de ces der-

(1) Pierre Etienne.

nières, trop souvent imbues d'une animosité envers ses concurrentes non nationales et surtout envers celles de la France ; mais ici la collaboration est plus franche et ouverte, elle se manifeste par des accords ayant pour motif de faciliter les relations bancaires entre les pays intéressés.

Les agences des Joints (branches) sont indépendantes dans leur direction, elles n'ont que le devoir d'envoyer les disponibilités au siège social.

En Angleterre, les banques de dépôts s'occupent peu des placements des valeurs et du commerce des titres ; il est vrai que le portefeuille-titres est assez important, mais il contient surtout des émissions d'Etat et des Bons du Trésor (Treasury Bills) qui ont une circulation fort restreinte ; elles ne font guère d'escompte, tout en s'assurant un contrôle effectif sur le marché d'escompte par les prêts accordés aux maisons spécialisées dans ces opérations et, par contre, les avances forment la base de leur existence. Dans les échanges intérieurs, on ne fait généralement pas usage de la traite pour des sommes petites et moyennes ; la lettre de change, employée surtout dans des relations commerciales avec l'extérieur (Trade Bills), joue un rôle insignifiant par rapport au papier de crédit et au papier financier (finance bill). Le chèque s'est implanté dans les mœurs et habitudes des commerçants et, ayant remplacé la traite de change comme moyen de règlement, l'a, en même temps, éliminée en tant que moyen de crédit ; ainsi le crédit est ici plus pratiqué sous forme d'avances et de découverts que dans n'importe quel autre pays ; mais paiement par chèque ne veut pas dire règlement au comp-

tant, le débiteur pouvant s'acquitter même un mois après la livraison ; le créancier possède un titre qui n'est qu'une garantie, mais, par contre, guère négociable.

Voici le principe du fonctionnement des grandes banques de dépôts du Clearing House, situation au 31 décembre 1928 (1) :

Dessin 1

Passif		Actif	
DÉPOTS	93 %	Espèces	13,3 %
		Prêts à court terme	7,9 %
		Portefeuille-Effets	12,5 %
		Portefeuille-Titres	14,5 %
		Avances	50 %
Capital propre et Réserves	7 %	Immeubles	1,8 %

(1) *Bankers Magazine*.

b) Les Private Banks sont des banques de dépôts constituées en maisons privées, tandis que les joints sont toutes des sociétés anonymes ; elles sont en voie de disparition, absorbées par ces dernières ; actuellement, elles font plus d'escompte à court et à long terme que leurs colossales concurrentes.

2. Maisons d'escompte : a) Discount Houses ; b) Bill brokers.

La maison d'acceptations qui avait apposé sa signature sur la traite ne l'escomptera pas ; il est même de coutume qu'une autre maison d'acceptation ne le fasse pas ; il ne s'agit point d'un monopole d'un genre déterminé d'opérations, c'est non seulement la nécessité qu'on souligne souvent qui a créé les maisons d'escompte, mais plutôt leur utilité et spécialité qui s'y sont imposées.

Les discount houses et les bill brokers développent leur activité sur le marché d'argent et sur le marché d'escompte ; on désigne parfois ces derniers comme intermédiaires, ce qui est inexact, car ils traitent pour leur propre compte, et, le fait qu'ils manipulent des capitaux empruntés n'est point décisif.

Les maisons d'escomptes sont très bien renseignés sur les clients, sur les marchés dans tout le monde entier, elles suivent les affaires très soigneusement ; ainsi abondamment documentées, elles sont en état d'apprécier chaque signature et de connaître la valeur et la nature de tout papier, soit commercial, soit financier. C'est à ces maisons qu'incombe le dernier mot, si le titre vaut de la monnaie ; grâce à cette compétence technique, et, en outre, grâce à leur impeccable honorabilité, il leur est très aisé de placer

des acceptations, de trouver de l'argent nécessaire à tout moment et sans limite, ce qui donne lieu à les considérer comme intermédiaires.

Les discount houses dont la plupart sont des sociétés anonymes, prennent une part plus active sur le marché d'escompte que les bill brokers, tous firmes privées (la plus grande maison d'escompte a souvent un portefeuille-effets de 40 millions de livres, tandis que tous les bill brokers, environ 10 millions) ; ces derniers sont très nombreux et très utiles pour ne pas mettre les maisons d'acceptations à la discrétion des premières pour l'appréciation des signatures, les bill brokers pouvant toujours trouver des fonds nécessaires et même escompter à la Banque d'Angleterre qui, à mainte et mainte reprise, a déjà manifesté de cette façon sa ferme volonté de régulatrice du marché londonien. La collaboration des discount houses et des bill brokers par la régularité du taux et sa sensibilité, donne le secours nécessaire au fonctionnement du marché d'acceptations.

Parmi les brokers, il y a lieu de distinguer : 1) bill dealers qui négocient le papier étranger tiré sur l'Angleterre ; 2) bill brokers — escompte de tout papier payable à l'intérieur et à l'extérieur du pays ; 3) stock brokers — courtiers en valeurs qui peuvent être : a) inside brokers — agents de change dans des opérations de Bourse, ou b) outside brokers, autrement outside dealers — lanceurs d'affaires.

3. Foreign banks : banques qui ont à l'étranger ou leur siège social et leur capital, ou leur clientèle, et qui

font le crédit international, commerce de devises étrangères, l'achat de valeurs pour le compte des étrangers, escompte du papier tiré sur l'Angleterre et réescompte auprès des brokers ; elles n'ont pas de dépôts. D'après M. Germain Martin, il en existait avant la guerre une vingtaine ayant plus de 200 agences ; le système anglais de l'organisation des succursales veut que ces dernières jouissent d'une certaine indépendance à l'égard du siège social à Londres ; mais, récemment, une tendance s'accroît de plus en plus vers le système allemand qui est caractérisé par un contrôle bien net et par une direction unique du siège, à Berlin, sur ses filiales établies à l'étranger.

4. Colonial banks : elles s'occupent principalement du financement des relations commerciales entre la métropole et ses dominions ; elles comptaient, en 1914, 37 établissements avec 4.300 comptoirs.

5. Maisons d'acceptations : a) merchant bankers ;
b) acceptance houses.

a) les merchants sont spécialisés dans le financement du commerce extérieur, dans le crédit par acceptation ; ils ne font pas la gestion de dépôts, mais ils se voient confier les disponibilités des capitalistes européens et américains ; en outre, ils se consacrent à l'arbitrage du change et des devises, à la garde des titres et, surtout, agissent comme sociétés financières et banques d'affaires qui, cependant, contrairement à celles d'Allemagne, sauf l'aide financière, ne se mêlent pas directement à la vie industrielle ; elles ne

participent même pas aux mouvements de fusion et de rationalisation des entreprises.

Le crédit par acceptation, inauguré en Angleterre par des maisons privées qui ont conquis la réputation mondiale de la Cité par leur habileté et leur probité, ont dû, ces dernières années, céder le pas aux sociétés anonymes Acceptance Houses et surtout aux Joint qui se sont mises à faire le crédit par acceptation et dont la concurrence encore, dans ce genre d'opérations, devient redoutable ; rien que pour les Big Five, le poste des Acceptances and Endossements est passé de 118 millions de livres sterling à la fin de 1927, à 205 millions à la fin de 1928, ce qui fait plus que la moitié de toutes les acceptations des maisons privées (Lire Annexe B). En moyenne, les banques anglaises acceptent des traites au chiffre de trois à cinq fois de leurs ressources propres.

Avant la guerre, on estimait les acceptations anglaises à 325 millions de livres sterling ; pendant la guerre, un très grand fléchissement et même après, à cause de l'instabilité de la livre ; mais à partir de la réforme de 1925, leur chiffre est en constante amélioration ; ainsi, d'après le Clearing House à Londres, elles montent de 136 millions de livres sterling en décembre 1927, à 217 millions en décembre 1928 ; en 1929, leur chiffre a varié entre 300 et 350 millions de livres sterling. Respectivement, au marché d'acceptations, Londres a encore une prépondérance bien nette sur d'autres centres, sauf pour les années 1926 et 1927, et ceci malgré un taux d'escompte plus élevé qu'à New-York et à Paris ; mais ceci est explicable par l'orga-

nisation du crédit par acceptation dont la commission est moindre, grâce à sa haute technique bancaire et grâce aussi à la souplesse de son mécanisme, ainsi qu'au taux d'escompte réduit appliqué à ces acceptations. Toutes les acceptations anglaises, celles de maisons privées comprises, s'élèvent, fin 1928, à 300 millions de livres sterling, à New-York à 1.200 millions de dollars, soit 240 millions de livres sterling, à Paris à 2 milliards de francs, soit à 16 millions de livres sterling.

6. Country banks : ce sont des banques de dépôts et de crédit en province.

A dire le vrai, il est très difficile de se faire une idée précise sur le fonctionnement du marché d'escompte à Londres ; tous les bill brokers et beaucoup de discount houses, étant des firmes privées, ne publient pas de bilans.

Les bill brokers travaillent surtout avec des capitaux d'autrui, la différence du taux d'emprunt et de prêt constitue leur bénéfice, et comme cette différence est plus grande à un cours officiel bas qu'à un taux élevé, on comprend les efforts de maisons d'escompte pour le maintien d'un taux d'argent aussi bas que possible ; d'autre part, cette différence des taux étant toute petite, seulement le champ d'action étendu et le gros chiffre d'affaires sont la condition principale de leurs revenus.

Sur le marché interviennent, sauf les brokers et les maisons d'escompte, les banques étrangères qui recherchent les « bank bills » comme emploi momentané de leurs trésoreries ; même les maisons d'acceptation possèdent aussi un portefeuille-effets provenant du réescompte fait aux brokers.

D'après le journal des banquiers, à Londres, le fonctionnement de maisons d'escompte dans le bilan combiné de trois principales maisons d'escompte de Londres, situation au 31 décembre 1928, se présente comme ci-dessous :

Dessin 2

Passif		Actif	
93 %	PRÊTS contractés à court terme et DÉPOTS	Portefeuille-Titre . . .	17 %
		Portefeuille-Effets . . .	78 %
7 %	Capital propre et réserves	Encaisse	3 %
		Immeubles	2 %

Le marché d'acceptation et le marché d'escompte, comme nous l'avons déjà fait remarquer, ne pourraient pas exister sans un afflux de capitaux suffisant et constant, donc sans un marché d'argent ; d'autre part, celui-ci est

facilement constitué par le bon fonctionnement des deux précédents.

En effet, l'offre de fonds supplée toujours à leur demande, les fluctuations s'effectuant très librement, les différences du taux sont minimales.

L'offre est faite surtout par les Joint qui mettent dernièrement à la disposition des bill brokers et aux maisons d'escompte, environ 150 millions de livres, dont la moitié sous forme de prêts à court terme ; ensuite les 2) foreign banks, les 3) colonial banks et les 4) banques d'émissions, prêtent bien souvent une partie de leurs disponibilités à vue (at call) ou à court préavis (at short notice) ; les 5) sociétés industrielles et compagnies d'assurances, suivant possibilité ; enfin, 6) les maisons d'acceptations déposent ordinairement chez les bill brokers leurs disponibilités qui font 15 à 20 % de leurs acceptations en circulation.

Le total de tous ces prêts peut atteindre le montant de 300 millions de livres sterling, d'où on se rend compte que les Joint constituent la force dirigeante sur le marché d'argent. La demande de capitaux est constituée par l'Etat avec les Bons du Trésor et par les négociants, banquiers et capitalistes anglais et étrangers, qui jettent sur le marché des acceptations soit bank bills, soit trade bills.

De prime abord, on pourrait s'étonner que les maisons sus-énumérées consentent des prêts à un taux peu intéressant ($1/2$ à 1 % au-dessous du taux de la Banque d'Angleterre), mais ceci est concevable par la liquidité extrêmement facile des créances ; ainsi les banques de dépôts en profitent pour employer l'excédent de leurs disponibilités qu'elles gardent en espèces ou à leur compte

dans la Banque d'Angleterre (1), même les maisons commerciales y trouvent un gain passager, mais certain.

Ayant fait la description du mécanisme bancaire et financier de la Cité, il convient de suivre son fonctionnement dans des opérations particulières et relatives au commerce extérieur.

Le crédit par acceptation est bien le premier mouvement de ce mécanisme ; le banquier accepteur de la traite de l'exportateur ou de l'importateur, par sa signature, met en marche, pour ainsi dire, le courant des échanges internationaux, même lorsqu'il intervient en faveur d'un des co-échangistes, le fondement de solidité et de sécurité est mis pour permettre la circulation de biens entre pays.

Tout crédit, sous quelque forme fût-il étudié, ne sera présenté que dans son fond le plus caractéristique et le plus général, car la pratique en connaît diverses nuances et modalités, en raison de particularités de chaque opération.

En effet, tout crédit sera conforme aux qualités de l'article d'achat qui est industriellement et commercialement traité d'une façon individuelle ; le banquier adoptera différentes méthodes de règlement selon les conditions spéciales inhérentes soit à l'achat, soit à la vente, sans parler des concessions *intuitu personæ*.

Le crédit par acceptation est d'une nécessité vitale pour les pays peu civilisés et par ailleurs riches en res-

(1) Les banques anglaises, aussi bien que les banques américaines, sont astreintes par la loi de garder par devers elles des disponibilités en espèces ou en or de 5 à 20 %, en raison du fréquent usage de chèques.

sources des échanges commerciaux, l'organisation bancaire est nulle ou tout au plus incompétente pour secourir la vie économique ; ainsi Londres utilisait tout d'abord ses capacités dans le financement des relations avec les sources mondiales de matières premières. De nos jours, le crédit par acceptation n'omet point les produits fabriqués ; l'usine ou le magasin, tout en accordant des facilités de paiement à l'importateur, sont en état de mobiliser leur créance sur le champ, l'aide du banquier-accepteur ne s'en est pas arrêtée là ; elle a trouvé de nouvelles possibilités d'application en Europe Centrale et en Afrique Occidentale, elle sert de crédit de campagne pour le sucre et le cacao ; en Amérique du Sud, les tireurs, généralement les banquiers, emploient les acceptations sur Londres comme simple moyen de subvenir à l'insuffisance de la monnaie ; ici je me bornerai à présenter le crédit par acceptation en Angleterre dans son financement de l'exportation, de l'importation et des échanges commerciaux entre deux pays étrangers.

Financement de l'exportation

1° L'exportateur anglais crée une traite, il la présente avec le jeu complet des documents à l'acceptation du banquier-financier local A ;

2° Le banquier A, ayant donné son acceptation, retourne la traite à l'exportateur ;

3° L'exportateur négocie la traite sur place ou à Londres, où elle circule jusqu'à l'échéance ;

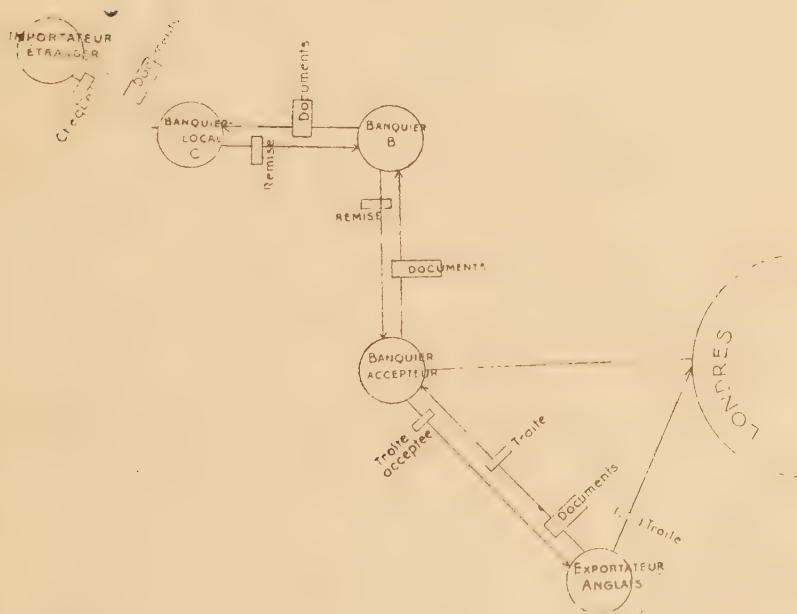
4° Le banquier A envoie les documents à son correspondant B dans le pays de l'importateur ; celui-ci échange

les documents avec le banquier local C, indiqué par l'importateur, contre une remise transportée ensuite au banquier accepteur où elle constituera la contre partie du paiement que ce dernier aura à effectuer à l'échéance de la traite acceptée ;

5° La banque C se dessaisit des documents contre un chèque de l'importateur ;

6° A l'échéance de la traite, le banquier A la reçoit et la règle.

Dessin 3



Naturellement, les opérations décrites ci-dessus sont présentées d'une façon la plus simple ; je l'ai fait à dessein pour mieux préciser les mouvements, autrement on comprend qu'elles sont inconcomitantes, les règlements entre banquiers ne s'effectuent pas toujours donnant donnant, d'une façon immédiate et directe, et comportent, en plus, différentes formes. Les banquiers qui ont pour client respectivement l'exportateur et l'importateur, peuvent ouvrir des crédits plus ou moins compliqués ; ces crédits ayant pour base l'opération primordiale coexistent avec le mécanisme en question, etc..., etc...

Financement de l'importation

1° Le vendeur, dès que l'ouverture du crédit lui est câblée ou notifiée par une lettre de crédit documentaire, tire une traite, accompagnée des documents, sur le banquier-accepteur A ou sur l'importateur anglais et la négocie dans sa banque locale B ;

2° La banque B, qui a escompté la traite, l'envoie avec les documents, à son correspondant C, établi en Angleterre ;

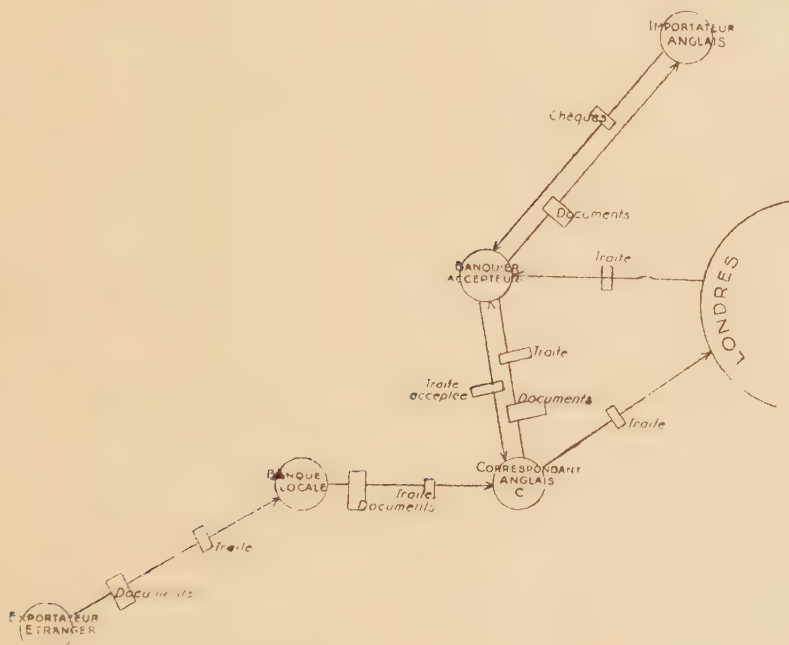
3° La banque C se dessaisit des documents contre l'acceptation de la banque A, négocie la traite sur place ou à Londres, où elle circule jusqu'à ce que l'échéance vienne à maturité ;

4° La banque A remet les documents à l'importateur, suivant les conditions de l'ouverture de crédit, c'est-à-dire contre remboursement en espèces ou contre une garantie personnelle ou réelle, caution, gage sur marchandises,

letter of lien ou letter of hypothecation, remise des effets propres à encaissement, hypothèque, etc..., etc... ;

5° A l'échéance, la traite est présentée à la banque financière A qui l'acquitte.

Dessin 4



Quoi qu'il ne soit question que du financement de l'importation par le banquier accepteur, on se doute que l'exportateur, tout en profitant indirectement de l'ouverture de crédit faite à l'importateur, ou plus exactement de la substitution du banquier A à l'acheteur, aura besoin de

mettre en valeur monétaire l'acceptation du financier, il s'adressera à son propre banquier, ou, mieux encore, au correspondant de la banque A où il trouvera le crédit à l'exportation.

Il est évident que si le banquier-accepteur et le correspondant de la banque locale du pays exportateur se trouvent sur le marché d'escompte à Londres, la circulation de la traite en sera simplifiée et accélérée à la fois.

*Financement des échanges commerciaux
entre deux pays étrangers*

1° L'exportateur avisé que le banquier anglais A est disposé de donner son acceptation, tire une traite sur lui-même ou sur l'acheteur et la négocie chez son propre banquier local B dans les conditions du crédit à l'exportation ;

2° Le banquier B envoie ensuite la traite documentaire à son correspondant C établi en Angleterre ;

3° Le banquier accepteur A ayant reçu les documents, rend la traite au correspondant C, après acceptation ;

4° La traite, revêtue de l'acceptation, est négociée sur place, éventuellement à Londres ;

5° Le banquier accepteur A envoie les documents à son correspondant D dans le pays de l'importateur ; celui-ci est chargé de remettre au banquier local E, contre une remise qu'il transmet au banquier-accepteur, lui donnant la contre-partie du paiement que ce dernier effectuera à l'échéance de la traite ;

Dessin 5 (1)



6° Le banquier local E délivre les documents à l'acheteur contre règlement effectif ou dans les conditions du crédit à l'importation.

Le banquier accepteur peut envoyer également les documents directement au banquier local E du pays importateur, ou bien, par l'entremise de sa succursale, se mettre en relations avec l'acheteur. Au début, l'exportateur aura un avantage de s'adresser à une banque anglaise ou, mieux encore, à une représentation du banquier-accepteur. Le crédit même à l'exportation peut donner lieu à un double tirage : une traite tirée sur le banquier financier acceptée et renvoyée au correspondant du banquier local du pays exportateur, et l'autre tirée sur l'acheteur qui accompagnera la traite documentaire ; ou bien deux traites tirées soit sur le banquier, soit sur l'acheteur, dont la « prima » sera présentée au tiré et la « secunda » négociée sur les marchés d'escompte.

Le financement des relations commerciales étant d'une utilité indéniable et même d'une certaine nécessité pour les participants directs, présente une importance particulière pour le pays accepteur par ses effets économiques et monétaires.

Les acceptations par la force des choses créent la publicité et la réclame et attirent des affaires commerciales : la préférence de l'acheteur sera portée sur le pays où il peut facilement trouver du crédit. En outre, elles sont la source d'autres opérations bancaires, comme encaissement, change, dépôt, négociation de lettres de change, qui constituent autant d'éléments de grands bénéfices.

Evidemment, les placements de capitaux et les avoirs de la Grande-Bretagne à l'étranger, estimés à quatre milliards de livres sterling, ont leur portée pour la valeur même de la livre, grâce à l'amortissement et les revenus des intérêts, mais l'intervention des banques, constante et régulière, a une mission de beaucoup plus active.

En ce qui concerne l'Angleterre, les acceptations doivent être considérées non seulement comme un poids décisif dans sa balance de comptes, mais aussi comme facteur éminent dans l'équilibre du change ; sans elle, la monnaie anglaise, en fonction normalement de la vie économique, eût subi de considérables dépréciations. De fait, la somme émise à l'occasion de l'escompte de la traite acceptée est sensiblement égale à celle que l'étranger constituera plus tard pour le règlement du banquier accepteur, l'importateur, qui se dessaisit souvent de la livre sterling contre sa monnaie nationale, est forcé de racheter la livre à l'échéance de l'acceptation, et comme les relations de Londres atteignent tous les points du globe, le grand marché de son argent, par l'offre et la demande ininterrompues, lui assurent une base des plus précieuses.

D'autre part, chaque fois que les capitalistes et les banquiers étrangers font des placements à court terme, ils alimentent le marché monétaire de la livre ; or, plus une monnaie a des points d'appui, plus elle est stable (1).

Nous avons pu constater que le crédit par acceptation, si important soit-il, n'est qu'un moyen d'assurer les

(1) *Revue d'Economie Politique*, février 1930.

relations commerciales rien que par un supplément de sécurité, par l'inspiration ou la confirmation de la confiance nécessaire parmi les participants. En somme, c'est « un crédit du crédit ». L'exportateur ne saurait pas s'en contenter tant qu'il ne peut pas en tirer de l'argent ; il a précisément conclu le contrat de vente suivant les conditions de la lettre de crédit documentaire prévoyant le financement par acceptation, ayant la certitude que la signature du banquier en question lui permettra de mobiliser sa créance, ce qu'il faisait chaque fois que nous avons écrit plus haut qu'il négocie la traite chez son banquier local. La mobilisation de la créance résultant de la vente à l'étranger, autrement le crédit à l'exportation peut être effectué par :

1° L'escompte de la traite documentée tirée par l'exportateur ;

2° Escompte de la traite libre ;

3° Avance sur la traite documentée ;

5° Avance sur marchandises ;

6° Avance sur les documents ;

7° Avance sur papier à encaissement ;

8° Ouverture de crédit en gage de la lettre de change ou des documents ;

9° Ouverture à découvert sur factures, sur la vue des documents sur un extrait de livres.

Ces opérations pratiquées dans divers pays, abstraction faite de multiples facteurs étudiés plus haut et modifiant chacune d'elles, sont traitées différemment au point

de vue de la largesse du crédit, de la confiance mise en principe dans la personne de l'exportateur, de la prédominance du crédit personnel ou réel.

Les facilités accordées par les banquiers anglais, et surtout à leurs confrères, tout en cédant la priorité sous ce rapport aux concurrents allemands, donnent la preuve de la meilleure volonté pour venir en aide, autant que possible, à l'industrie nationale. Ainsi :

1° Ils escomptent non seulement des traites documentées (*documentary bills*), mais aussi des traites libres (*drafts*) à un taux souvent inférieur à celui de la Banque d'Angleterre et à une échéance même de six mois ;

2° Ils font des avances : *a*) en espèces sur des traites, factures ou marchandises, de 60 à 100 % de la facture et à un intérêt minime ; *b*) par acceptations : l'exportateur, contre la traite documentaire, est autorisé à tirer sur le banquier des traites à quatre vingt-dix jours jusqu'à 80 % du montant de la facture. En outre, leur pratique connaît des procédés spéciaux comme :

3° *Overdraft* : L'exportateur ayant présenté à son banquier l'ordre de la commande qu'il vient de recevoir, est autorisé à tirer des traites à un montant dépassant l'ouverture de son crédit, le banquier acceptera les tirages et ainsi facilitera l'achat de matières premières et permettra de subvenir à d'autres frais qui ont trait à l'exécution de la commande.

L'aide du banquier financier de l'exportation commence non au moment où celle-ci est prête à quitter le pays, mais déjà tout au début où elle s'amorce, elle apparaît déjà

comme crédit à la production et comme crédit au commerce. Il est d'ailleurs très juste que le vendeur possédant une valeur que présente indiscutablement le contrat d'achat ou autres preuves constatant l'exécution d'une commande, puisse s'en servir comme moyen de financement ; il est même étonnant, à mon sens, que la lettre de crédit documentaire ne soit pas utilisée à cet effet. L'espace entre la réception de la lettre de crédit documentaire et la présentation des documents justifiant l'expédition des marchandises est quelquefois très longue ; l'exportateur, entre temps, est forcé de faire de grands efforts pour mettre sur pied l'ordre, tandis que la lettre de crédit demeure dans son tiroir ; on se demande pourquoi elle n'est pas transmissible et négociable.

4° Cash credit : C'est un crédit de caisse accordé rien que sur caution de deux personnes d'une bonne réputation, après enquête. Ce procédé est surtout pratiqué en Ecosse.

5° Letter of lien, letter of hypothecation : L'exportateur, afin de fournir au banquier une garantie de plus, demande une lettre à l'importateur disant que celui-ci, tout en profitant des facilités de règlement, tiendra à la disposition du banquier (letter of lien) ou gardera comme tiers dépositaire pour son propre compte (letter of hypothecation) les marchandises, après en avoir pris possession jusqu'au complet désintéressement du banquier ; dans la pratique, les deux lettres aboutissent au même résultat.

Ce procédé est employé aussi par le banquier du crédit documentaire qui, de son propre chef, délivre les docu-

ments à l'importateur « in trust », c'est-à-dire « en confiance », contre les mêmes lettres ; mais comme cette convention prête aux multiples abus, elle n'est d'usage qu'avec des personnes d'une haute moralité commerciale.

6° *Revolving credit* : Le banquier, sous réserve d'une surveillance de relations commerciales, fait un découvert pour un délai de 6 à 12 mois pour une somme telle, en le divisant en acceptation de traites de 90 jours ; la convention est renouvelable automatiquement dans les conditions normales de la marche des affaires, après accord commun ou après notification du banquier qui garde aussi le droit d'annuler l'ouverture, après préavis ordinairement de deux mois ; il est sans doute plus commode d'accepter trois traites de 1.000 livres à 90 jours, au lieu d'une traite de 3.000 livres à neuf mois d'échéance. Grâce au même procédé, l'exportateur peut convertir une traite sur l'étranger à longue échéance en plusieurs traites à court délai, renouvelables jusqu'au règlement de l'importateur.

7° *Déposit* : L'escompteur de la traite documentée, en cas de doute sur la valeur des signataires, exige une garantie supplémentaire en marchandises, effets, titres, etc..., ce qu'on appelle « déposit » et qui n'est qu'une couverture comme dans les opérations de Bourse.

La lutte entre Londres et New-York pour la domination financière du monde est un problème d'une grande actualité, les jugements sont très partagés en ce qui concerne la « victoire » ; pour ma part, je me permettrai de traiter le problème tant qu'il entre dans les cadres du crédit au commerce extérieur.

Avant de mesurer et de comparer les forces de ces deux centres en question, on doit constater l'avantage d'une très longue expérience de l'un et la jeunesse relative de l'autre.

Les Etats-Unis, d'après la loi (Banking Act) de 1863 et jusqu'à la réforme de 1913, ignoraient complètement le crédit par acceptation ou par escompte, soit pour le commerce extérieur, soit pour le commerce intérieur ; la circulation des billets de banque ne suivait point les variations de la vie économique, par l'intermédiaire de l'escompte des traites ; elle était, par contre, en fonction du cours variable des obligations, le réescompte en dollars ou en monnaie étrangère nul ; or, l'âge du centre international de New-York n'atteint même pas vingt ans ; mais ceci ne l'empêche pas de se considérer en pleine maturité financière, voire de nourrir de grandes ambitions, ses visées vont jusqu'au trône du Clearing House de l'Univers. Jusqu'au début de la grande guerre, le financement du commerce en U. S. A. était primitif, le crédit réel plutôt régnait en maître, les négociants américains furent tributaires des banques anglaises.

Durant les hostilités, à partir de 1914, la situation a changé de tout au tout ; les Etats-Unis, appelés à venir en aide à l'Europe entière et ensuite aux alliés, devinrent de grands fournisseurs pour l'approvisionnement alimentaire et industriel des armées et des populations ; les importations américaines n'étaient point moins considérables et moins urgentes après la guerre. Ces grosses ventes à l'étranger, la dépréciation des monnaies européennes, celle de la livre sterling comprise, les retards des arrivées de

traites à Londres et parfois leur perte, le manque d'expérience bancaire des exportateurs américains fixant des prix en dollars et exigeant des tirages sur New-York en face des acheteurs affamés, ont créé forcément une organisation du crédit à l'exportation. Ensuite, le taux d'escompte bas qui a pu retenir les affaires qui avaient afflué auparavant, la richesse du pays, les grands efforts des banques et la législation ont fait le reste, pour contribuer à l'essor croissant du marché de New-York.

Par des dispositions légales successives, on a créé le marché d'escompte, le marché d'acceptations, on a accordé aux banques de plus en plus grandes possibilités de faire des acceptations (les lois de 1915, 1917, la loi Edge. 1921); d'autres banques, pour étayer le marché, ne font le réescompte qu'en cas de nécessité; on organise une banque spéciale pour des acceptations étrangères (International Acceptance Bank, 1921); on autorise le réescompte des traites à 6 mois d'échéance; on permet que les caisses d'épargne et les trusts companies mettent une part de leurs ressources dans les acceptations; les Federal Reserve Bank elles-mêmes s'empressent d'encourager le négoce de devises étrangères; on dispense de timbrer les acceptations, ce qui fait une réduction de frais de 0,20 % par an; on fonde une large propagande spéciale pour les placements à court terme dans les acceptations; on est même allé à suggérer de permettre aux banques faisant partie du Federal Reserve System, de convertir en acceptations une partie de leurs disponibilités qu'elles doivent légalement garder à côté des espèces et des dépôts non

rémunérés pour le remboursement éventuel de leurs dépôts.

Il est vrai que les exportations américaines allaient en augmentant, même avant 1914; mais elles étaient limitées aux pays de règlement effectif et, par contre, les débouchés de l'Orient et de l'Amérique du Sud étaient pour elles fermées; maintenant il ne doit plus exister de limites pour le dollar et pour l'acceptation newyorkaise.

L'ascension des acceptations américaines se présente comme suit :

31.985.000 dollars au 31 décembre 1915 (pour les National Banks).						
250.000.000	—	31	—	1916	—	—
450.000.000	—	31	—	1917	—	—
1.100.000.000	—	31	—	1920	—	—

A partir de 1920, à la suite des diminutions des achats en Europe et en raison de la politique de déflation, les acceptations tombent jusqu'à 600.000 dollars en 1924; elles remontent et redescendent suivant le cours du taux d'escompte; en décembre 1928 elles dépassent le niveau de 1920 — 1.237.000.000; au 31 décembre 1929 — 1.732.000.000 de dollars (nous avons déjà constaté la proportion par rapport aux acceptations anglaises).

Est-il probable, dans les conditions actuelles, que la capitale financière du monde fut déplacée?

Sans vouloir trancher cette question par trop complexe, je me bornerai de mettre en parallèle les deux marchés et d'indiquer seulement les points faibles de l'organisation bancaire à New-York, comme centre international pour le financement des échanges commerciaux.

Les acceptations une fois admises ont été déviées de

leur fonction normale qui est de financer des transactions réelles dont le dénouement doit avoir lieu à une date rapprochée, en U. S. A., exceptées les importations et les exportations, les acceptations impliquent le transport, l'entrepôt à l'intérieur et à l'extérieur du pays et le gage de valeurs de change ; le négociant peut se procurer de l'argent en tirant une traite désormais acceptée contre un warrant relatif aux marchandises aisément conservables et vendables, contre une lettre de voiture ou tout autre papier justifiant une expédition. Ces espèces des acceptations constituent une bonne partie dans les portefeuilles des banques, comme il en ressort dans les deux tableaux ci-dessous indiquant le motif des acceptations américaines dans les années 1926, 1927, 1928 et 1929 (en millions de dollars).

	1926	1927	1928
Financement d'importation	283	312	316
— d'exportation	283	312	316
— de transactions intérieures.	28	20	18
— des stocks dans les magasins généraux	115	196	162
— de transaction entre pays étrangers	40	130	267
— divers	26	28	46
TOTAL	755	1.080	1.284
Au 31 décembre 1929 :			
Affaires d'importation	383 millions de dollars		
— d'exportation	524	—	—
Transport à l'intérieur	23	—	—
Sur marchandises dans les entrepôts à l'intérieur	285	—	—
Sur valeur de change, en dollars	76	—	—
Sur marchandises dans les entrepôts étrangers ou expédiées entre pays étrangers.	441	—	—
TOTAL	1.732 millions de dollars		

Les finance bill's sont restreintes aux pays où l'on ne fait généralement pas usage du chèque comme moyen de règlement ; pour chaque pays, il faut une autorisation spéciale ; elle fût refusée, par exemple, pour la France (ceci a pour but de rendre impossible les spéculations sur la hausse momentanée du dollar ou sur la baisse du taux d'escompte, enfin pour obvier aux tirages des banquiers afin de procurer de l'argent à leurs clients).

Le banquier, avant de réescompter, doit mentionner sur l'acceptation qu'elle a une base commerciale dans le pays.

Les finance bill's sont l'élément fondamental du marché londonien ; elles assurent l'équilibre entre l'offre et la demande, les « trade bill's » étant par essence peu nombreuses et, en plus, par trop sensibles aux variations saisonnières du commerce international.

Les « bankers acceptances » à deux signatures, d'origine intérieure, d'un très grand usage en Angleterre, ont une circulation très médiocre : en 1923, 233.000 dollars, sur 723.068.000 dollars ; en 1926 - 28 millions sur 755 millions ; en 1927 - 20 millions sur 1.080 millions ; en 1928-18 millions sur 1.284 millions de dollars, et, contrairement à la pratique européenne, les négociants escomptent des acceptations des billets à ordre (commercial papers) en vertu d'une ouverture de crédit ou d'une avance (500 millions de dollars en circulation en 1928).

Ce qui est plus étonnant, c'est que dans un pays d'initiative privée par excellence, on constate une influence remarquable et une intervention constante sur le marché d'acceptations du Federal Reserve Board qui

est la haute direction de toutes les Federal Reserve Banks et dont le gouverneur est nommé par le président de la République et qui comprend, en outre, beaucoup de fonctionnaires. Les Federal Reserve Banks absorbent une grosse partie des acceptations. Sur le montant total de 1.284.000.000 dollars en 1928, détenaient des acceptations :

Les Federal Reserve Banks.....	484 millions de dollars		
Banques étrangères :			
Acceptations portant l'endos des Federal Reserve Banks	325	—	—
Banques étrangères :			
Sans aucune intervention des Federal Reserve Banks	200	—	—
Courtiers	100	—	—
Banques américaines	50	—	—

Notons encore la composition du portefeuille effets de commerce des Federal Reserve Banks (en millions de dollars), au cours de l'année 1929 :

	2/1/29	2/10/29	2/12/29
Effets escomptés	1.151	930	632
— achetés (acceptations)...	484	322	392
TOTAL.....	1.635	1.252	1.024

Malgré cette intervention d'Etat, nombre de dispositions entravent le libre développement du marché américain :

1° Les state banks et les trust companies, dans beaucoup d'Etats, et toutes les National Banks, par la loi fédérale, ne peuvent accepter de traites d'un client individuel ou collectif d'un chiffre supérieur à 10 % du capital et des réserves ;

2° Les membres du système de Federal Reserve Banks ne peuvent s'engager sous forme d'acceptation à une somme dépassant 50 % de leur capital et des réserves (surplus), à condition que ces dernières fassent au moins 20 % du capital. Il est exact que ce chiffre n'est atteint que par quelques banques dans les centres des acceptations (deux banques à Boston, une à Chicago, une à la Nouvelle-Orléans) ; nonobstant, cette restriction est un grand obstacle pour l'avenir ;

3° Les membres du système de Federal Reserve Banks ne peuvent escompter qu'à un montant de 50 % de leur capital et réserves ;

4° Pour établir une succursale à l'étranger, la banque doit posséder au moins un million de dollars de capital.

Ces dispositions gênant considérablement l'activité des banques, ont provoqué un vaste mouvement de concentration des établissements de crédit (1).

Même à l'intérieur du pays, l'établissement d'une succursale n'est autorisé actuellement que dans 28 Etats

(1) Les fusions s'effectuent sous trois formes : 1° une banque mère possédant la totalité de la majorité des actions de filiales (77 systèmes, 402 banques, 6 milliards de ressources) ; 2° Holding Company-entreprises qui n'exercent pas elle-même d'opérations bancaires (28 systèmes, 311 banques, 5 milliards de ressources) ; 3° un individu ou un groupe d'individus (167 systèmes, 1.071 banques, 1 milliard 1/2 de ressources), soit 7 % du nombre des banques du pays et 17 % du montant des ressources de celles-ci.

10 banques réunissent 10 milliards de ressources, 1 % des banques groupe 3/4 du montant des dépôts.

En 1929, il y a eu 28 fusions de 44 banques, les plus sensationnelles concernant : a) National City Bank (110 millions de dollars de capital) ; b) Guaranty Trust Company (70 millions de capital), et c) Chase National Bank (60 millions de dollars de capital).

et dans le district de Columbia ; dans 9 de ces Etats, toute augmentation du nombre de succursales existantes est interdite ; dans 11 autres Etats, on peut créer une succursale seulement dans la ville où le siège social est établi.

Relativement à la politique monétaire et financière, on est obligé de reconnaître que malgré de notables progrès dès la réforme de 1913, le maintien du taux d'escompte unique est difficile en raison d'une décentralisation excessive, le contrôle du marché des valeurs est impossible par les entrées et sorties massives de capitaux étranger et par l'organisation de la Bourse (Stock Exchange).

L'afflux des capitaux étrangers à New-York, dépend de trois facteurs très mobiles : 1) le taux d'escompte ; 2) le taux de l'argent « on call » ; 3) la politique du Gold Exchange Etandard d'autres pays qui tiennent à avoir des disponibilités sur les principaux centres, afin de défendre rapidement leur monnaie.

Le taux d'escompte est très peu stable, un resserrement de crédit suit brusquement une inflation de crédit et vice versa ; d'ailleurs la Banque d'Angleterre veille constamment à ce que cet attrait ne joue pas à son détriment.

Voici le taux officiel d'escompte de quelques grandes banques d'émission :

	1/1/1928	PENDANT 1928
France	4	3 ½ (19/1)
Allemagne	7	7
Angleterre	4 ½	4 ½
Belgique	4 ½	4 (36/6)
Espagne	5	5 ½ (18/12)

	1/1/1928	PENDANT 1928
Hollande	4 ½	4 ½
Italie	7	6 ½ (5/3), 6 (1/4), 5 ½ 29/6)
U. S. A.	3 ½	4 (2/2, 4 ½ (17/5), 5 (13/7)
Pologne	8	8
Roumanie	6	6
Suisse	3 ½	3 ½
Tchécoslovaquie	5	5

(Les chiffres entre parenthèses indiquent la date de fixation).

Le taux du « call money » hors Banque, durant les premiers six mois de 1928, changeait comme suit : 8, 6, 8, 12, 10, 14, 8, 10, 14, 15, 6, 7.

On sait que New-York ne possède pas un marché à terme, l'achat et la livraison des titres s'effectuent réellement ; les transactions en Bourse détournent cet obstacle d'une façon indirecte : les brokers, ayant touché la couverture (margin) du client (environ 25 à 30 %), emprunte aux banquiers, à vue call money sur garantie, des titres estimés à 60-70 % de leur valeur ; ces prêts atteignent de très grosses sommes (en 1929, 5.880 millions de dollars, soit environ 9 % de tous les titres cotés à New-York), et comme à chaque moment les courtiers ont le droit de rendre l'argent et les banquiers peuvent l'exiger, on se rend compte quelle incertitude ceci crée sur le marché monétaire.

Eh bien, le marché d'acceptation avec un rôle prédominant ne se manifesterà pas tant qu'il existera cette anomalie, avec l'appât de ce prêt qu'offrent 9 % contre 5 % du papier commercial.

Une fois le taux d'escompte arrêté, il y a une très grande marge entre le prix d'achat et de vente, notam-

ment $1/8$ %, même $3/16$ %, contre $1/32$ % à Londres ; le consortium des banquiers impose des conditions rigides en ce qui concerne la commission d'acceptation qui, par contre, a des latitudes en Angleterre, par suite d'une meilleure documentation, et qui est proportionnelle au risque assumé et au service rendu, ce qui fait que les banques anglaises ont raison de leurs concurrentes en Allemagne, malgré un taux d'escompte plus élevé.

La seule spécialisation que connaissent les banques américaines est celle par branche, comme La National Acceptance Corporation pour l'exportation d'automobiles, et les Federal International Banking Corporation pour l'exportation des produits agricoles et du coton.

Le marché de Londres, tel que nous le connaissons maintenant, est tellement unique dans son genre de fonctionnement, tellement supérieur aux autres centres internationaux par son organisation — et il faut ajouter que l'amélioration technique bancaire fait l'objet de constantes études et que la concurrence étant libre, les prix des services des banques sont réduits au minimum — que toute action importante d'une portée internationale est impossible sans son intervention, moins par sa force matérielle et financière que par sa compétence, sa spécialisation et son expérience.

New-York, aussi bien que Paris et Berlin, s'appuient sur lui pour le contrôle de leurs marchés respectifs, les disponibilités du monde entier y trouvent des emplois certains et lucratifs, enfin les échanges internationaux seront encore longtemps attachés à leur centrale directrice de la City.

ANNEXE B

I. — Volume du commerce extérieur du Royaume-Uni.

1913 = 100

Année	Importation	Réexportation	Importations nettes	Exportations
—	—	—	—	—
1924	104	884	106,6	76,4
1925	108,3	87,8	111,8	76
1926	111,5	75,7	117,4	67,9
1927	114,4	79,5	120,3	78,8

II. — Commerce extérieur du Royaume-Uni, balance apparente de ses échanges avec l'étranger en millions de livres sterling.

Année	Importations nettes	Exportations	Excédent des importations	Excédent des imp. (+) ou exp. (—) des mét. précieux	Déficit apparent de la balance comm.
—	—	—	—	—	—
1913	659	525	134	+ 12	146
1920	1.710	1.334	376	— 44	332
1921	979	703	276	— 12	264
1922	899	720	179	— 14	165
1923	978	767	211	— 16	195
1924	1.137	801	336	— 12	324
1925	1.167	773	394	— 10	384
1926	1.116	653	463	+ 12	475
1927	1.095	709	386	+ 4	390
1928	1.076	723	353	+ 6	359

Remarque : Les importations compte tenu des réexportations.

III. — Le commerce extérieur de la Grande-Bretagne en 1929 et en 1930.

Année	Importations	Réexportations	Exportations
—	—	—	—
1929	1.220.755.200	412.000.000	—

	Importations	Exportations
Objets alimentaires	346.747.174 £	35.578.729 £
Matières premières	195.577.658	49.064.567
Objets fabriqués	234.386.022	343.447.357
Animaux autres que pour aliments	2.813.983	1.147.266
Colis postaux	5.668.673	11.876.817
TOTAL	785.193.510 £	441.115.331 £
Réexportation	67.679.000	
TOTAL		508.794.331 £

V. — Balance des paiements internationaux du Royaume-Uni, en tenant compte des exportations « invisibles » et des émissions d'emprunts étrangers à Londres, d'après les évaluations du Bord of Trade et de la Midland Bank.

	1913	1920	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Exportations invisibles									
Revenu des placements extérieurs (balance) ..	210	200	175	200	220	250	285	285	285
Revenu de la marine marchande (balance) ..	94	340	110	133	140	124	120	140	130
Commissions	25	40	30	30	60	60	60	63	65
Services divers	10	15	10	10	15	15	15	15	15
Balance favorable entre les recettes et les paiements internationaux	»	»	»	»	»	»	4	1	13
Total des exportations invisibles	339	595	325	373	435	449	484	504	508
A déduire : balance défavorable entre les recettes et paiements internationaux	»	»	»	25	25	11	»	»	»
Valeur nette des exportations invisibles	339	595	325	348	410	438	484	504	508
A déduire : déficit de la balance commerciale. Différence (+ —) représentant le volume du revenu national pouvant être investi en emprunt	146	332	165	195	324	384	475	390	359
Valeurs des emprunts étrangers et coloniaux émis à Londres	+193	+263	+160	+153	+86	+54	+9	+114	+149
Excédent ou déficit net du revenu, en tenant compte des capitaux prêtés à l'étranger ..	198	60	135	136	134	88	112	139	143
	—5	+203	+25	—17	—48	—34	—103	—25	+6

Vu : *Le Président*,
William OUALID.

Vu : *Le Doyen*,
H. BERTHÉLEMY.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
CHARLÉTY.

ERRATA

- Page 22, ligne 2^e, au lieu de
échanges nationaux,
lire *échanges internationaux*.
- 54, — 19, au lieu de
etourne
lire *extourne*.
- 85, — 22, au lieu de
Documents après acceptation,
lire *Documents contre acceptation*.
- 97, — 16, au lieu de
banque d'émission et de réception,
lire *banque d'émission et de réescompte*.
- 97, — 23, au lieu de
pour comble le vide,
lire *pour combler le vide*.
- 133, — 17, au lieu de
Gold Exchange Etandard,
lire *Gold Exchange Standard*.

BIBLIOGRAPHIE

- GIDE Charles. — *Cours d'Economie.*
- BROCARD. — *Principes d'Economie.*
- OUALID et NOGARO. — *L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis cent-cinquante ans.*
- GERMAIN MARTIN. — *Cours d'Economie politique du Doctorat 1927-1928.*
- LYAUTEY. — *La bataille économique.*
- GERMAIN MARTIN. — *Conférences sur l'évolution économique des grandes nations, 19^e et 20^e siècles.*
- ARNAUNE. — *La monnaie, le crédit et le change.*
- KOBATCH. — *La politique économique internationale.*
- BASTABLE. — *Théorie du commerce international.*
- KOSTANECKI. — *Cours d'Economie.*
- BREZSKI. — *Cours d'Economie.*
- RUHLAND. — *System der politischen Oekonomie.*
- ANDRJAS FLEISSIG. — *Die soziale und wirtschaftliche Zukunft Europas.*
- HELPERICH. — *Geld und Banken.*
- LEJEUNE et TERREL. — *Traité des opérations de banque.*
- BURCKHARDT. — *La grammaire de la banque.*
- LANDRY. — *Le crédit commercial et industriel.*
- HUART. — *L'organisation du crédit en France.*
- BARLIATE. — *Les opérations à court terme des établissements de crédit.*
- FROBERT. — *L'orientation actuelle de l'activité des banques de dépôts.*
- BARROGAIN. — *L'expansion du commerce extérieur et l'organisation bancaire.*
- PIERRE ETIENNE. — *Le Crédit par acceptation.*
- MARAIS. — *Du crédit documentaire.*
- SENEUIL-COURCELLE. — *Les opérations de banques.*

- CAILLIEZ. — *L'organisation du crédit au commerce extérieur, en France et à l'étranger.* (Thèse, Paris).
- CAUBERT. — *Le crédit à l'exportation.* (Thèse, Toulouse).
- CHARPENTIER. — *Le rôle du crédit dans le commerce d'exportation.* (Thèse, Bordeaux).
- MIREAUX. — *Les crédits à l'exportation.*
- ATTFIELD. — *The contribution of Banks.*
- BARRETT. — *Modern Banking Methods.*
- CONONT. — *The principles of Money and Banking.*
- EASTON. — *The work of a Bank.*
- BUCHWALD. — *Die Technik des Bankbetriebes.*
- LEITNER. — *Das Bankgeschäft und seine Technik.*
- BECHMANN. — *La réforme bancaire aux U. S. A.* (1914).
- BLONDEL. — *Banques allemandes et commerce extérieur.*
- HAUSER. — *Les méthodes allemandes d'expansion commerciale.*
- LUESSE. — *L'organisation du crédit en Angleterre et en France.*
- LAGAUZEIRE. — *Le ducroire dans le problème du crédit à l'exportation.*
- MINDLER. — *Le crédit confirmé et son importance dans le commerce international.*
- HONEGGER. — *Der schöpferische Kredit.*
- Revue d'Economie Internationale, Revue d'Economie Politique, L'Europe Nouvelle, Journal des Economistes, Revue Industrielle, L'Exportateur Français, Economiste Français, Economiste Européen.*
- The Economist, Board of Trade Journal, The Journal of Political Economy, The American Economic Review.*
- Boletín de Industria, Comercio y Trabajo.*
- Revista Nacional de Economía.*
- El Comercio Español.*
- Polish Economic Bulletin.*
- Przegląd Gospodarczy.*
- Przemysł i Handel.*
- Wirtschaftsdienst, Vierteljahrsheft für Konjunkturvorschung, Vierteljahrsschrift für sozial und Wirtschaftsgeschichte.*

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	7-19
Naissance du crédit et son évolution.....	7-10
La nécessité d'expansion commerciale.....	10-15
Le rôle du crédit dans la vie économique nationale et internationale	15-19
TITRE I	
Considérations et éléments déterminant l'octroi du crédit à l'exportation.....	23-92
CHAPITRE I	
Technique bancaire d'un établissement de crédit à l'exportation	23-49
Le risque dans une entreprise commerciale et dans une banque	23-25
Technique en ce qui concerne le crédit par acceptation, l'escompte, les avances nanties et à découvert et le crédit documentaire.....	25-30
Service de renseignements commerciaux.....	31-34
Ramification des succursales.....	34-38
Service de contentieux.....	39-40
<i>La Cour d'Arbitrage Commerciale Internationale</i> (1929)	40-41
Les Offices Nationaux d'Exportation.....	42-43
Certaines organisations d'informations commerciales étatiques, privées ou mi-étatiques, dans divers pays d'Europe et en U. S. A.....	43-50
CHAPITRE II	
<i>Les documents de la traite documentaire</i>	51-92
L'exportation, sa conception et son évolution au point de vue du règlement.....	51-54

	Pages
Chèque indirect. — Chèque délivré. — Virement de compte. — Versement déplacé.....	54
Lettre de crédit simple ou circulaire et lettre de crédit documentaire simple ou confirmée.....	54-55
Les suggestions du Comité Financier de la S. D. N. sur la lettre de crédit.....	55-56
La doctrine et la jurisprudence sur la lettre de crédit documentaire	57-60
Les résolutions du Congrès de la Chambre de Commerce Internationale en 1929 sur le crédit documentaire	60-69
La lettre de crédit documentaire et le ducroire.....	62-63
Traite documentaire et traite documentée.....	69-70
Connaissance. — Deliver order.....	70-80
Traite documentée	80-86
Chèque documentaire	86-87
Police	87-90
Factures consulaires	90
Factures commerciales	91-92

TITRE II

<i>L'ORGANISATION DU CRÉDIT A L'EXPORTATION EN ANGLETERRE.....</i>	<i>93-135</i>
Londres, centre international du crédit.....	93-94
Les causes historiques, économiques et financières de son développement	94-96
La structure bancaire.....	
La Banque d'Angleterre, sa politique monétaire et sa politique d'escompte	96-109
Le marché de l'escompte et le marché d'argent.....	109-120
Le crédit par acceptations, ses modalités et son fonctionnement pour le financement de l'exportation, de l'importation et des échanges commerciaux entre deux pays étrangers.....	120-121
Effets économiques et monétaires du crédit par acceptation	121-125
Le crédit à l'exportation : escomptes, avances, ouvertures de crédit, overdraft, cash credit, letter of lien, letter of hypothecation, revolving credit, deposit	122-125

	Pages
La rivalité entre Londres et New-York pour le financement du commerce extérieur.....	125-135
ANNEXE A.....	20-22
I. Volume du commerce mondial par groupe continental	20
II. Le commerce extérieur par rapport au commerce mondial par groupe continental.....	21
III. Pourcentage dans le commerce international des pays d'Amérique du Sud en 1925.....	21
IV. Les principaux pays qui participaient dans les échanges internationaux en millions de dollars et en pourcentage du commerce mondial en 1927..	22
ANNEXE B.....	136-137
I. Volume du commerce extérieur du Royaume-Uni (1913, 1924-1927).....	136
II. Balance apparente des échanges du Royaume-Uni avec l'étranger (1913, 1920-1928).....	136
III. Le commerce extérieur de la Grande-Bretagne en 1929 et 1930	136
IV. Les importations et les exportations britanniques durant les neuf premiers mois de l'année 1930..	137
V. Balance des paiements internationaux du Royaume-Uni, en tenant compte des exportations « invisibles » et des émissions d'emprunts étrangers à Londres, d'après les évaluations du Board of Trade et de la Midland Bank (1913, 1920-1928).	137
<i>Dessin 1.</i> — Fonctionnement des grandes banques de dépôts du Clearing House. Situation 31-XII-1928	105
<i>Dessin 2.</i> — Fonctionnement de maisons d'escompte, d'après le bilan combiné de trois principales maisons d'escompte de Londres. Situation 31-XII-1928.....	111
<i>Dessin 3.</i> — Financement par Londres de l'exportation.	115
<i>Dessin 4.</i> — Financement par Londres de l'importation.	117
<i>Dessin 5.</i> — Financement par Londres des échanges commerciaux entre deux pays étrangers.	119
BIBLIOGRAPHIE	141-142
TABLE DES MATIÈRES.....	143-145

IMPRIMERIE DES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE
PARIS-AMIENS
